

**Estrategia de Evaluación Financiera para hacer eficiente la creación de un negocio. Estudio de caso de la empresa ÑAPI, ÑAPI en sus cuatro principales eventos masivos al año**

María Serrano, María Quezada y Camilo Márquez

M. Serrano, M. Quezada y C. Márquez  
Universidad Tecnológica de León, Blvd. Universidad Tecnológica 225, San Carlos, 37670 León, Guanajuato  
gserrano@utleon.edu.mx

M. Ramos.,V.Aguilera.,(eds.). Ciencias Administrativas y Sociales, Handbook -©ECORFAN- Valle de Santiago, Guanajuato, 2014.

## Abstract

This project is a case study of a micro-enterprise, where a methodology based on financial strategies, with reference to the work of Rafael Alcaraz, “El Emprendedor de Éxito”, and Lawrence J. Gitman his book “Principles of Managerial finance”, to develop financial projections and achieve efficiency, in order to obtain the possibility of financing through an incubator, and to obtain resources from the “Secretaria de Desarrollo Económico sustentable del estado de Guanajuato del Fondo de Capital Semilla”.

I believe that this study is worth because it provides a financial model to apply in other companies, which want to be incubated and obtain financing in their start-up period. Five-year financial projections are presented, including: balance sheet, income statement, cash flow, break-even point with product mix, sales forecasting and financial ratios.

## 27 Introducción

El presente estudio de caso se aplicó en una empresa de bebidas exóticas de tamaño micro, siguiendo la estructura financiera que se pide en una incubadora, para lograr, en ese rubro, la eficiencia de una empresa, en especial de reciente creación con proyecciones financieras a cinco años. Este tipo de empresas micro requieren tener visión financiera por más de tres años que es el tiempo promedio en que la mayoría de las micro cierran por no lograr la autosuficiencia financiera.

Aquí encontrarás los cálculos financieros necesarios para identificar la viabilidad financiera de ÑAPI, ÑAPI, y evaluar el rendimiento que genera cada evento para tomar acciones adecuadas que permitan al dueño tomar decisiones necesarias para el crecimiento y desarrollo del mismo. “ÑAPI, ÑAPI”, se dedica a la elaboración y venta de bebidas exóticas sin licor, piñas coladas y rusas principalmente. Enfocando su venta en eventos masivos.

Se presentan los cuatro eventos más importantes para la empresa:

a) La feria de León. Se realiza en la ciudad de León, Guanajuato a mediados del mes de enero de cada año con una duración de 22 días, el local está ubicado en el sector cuatro local no. 18, frente al palenque. En este evento, el interés del propietario por participar, es porque éste es el más grande en días y hay tiempo para hacer pruebas reales con los sabores en cuanto al gusto de los consumidores y ajustes y creación de otros nuevos. Se logra capacitación en campo para las empleadas, mejorando cada vez más cada uno de nuestros productos para competir en eventos nacionales muy importantes, como son los juegos de la amistad. Para el dueño es más importante la planeación, investigación y adecuación de sus productos que la utilidad monetaria que deja esta feria.

b) El evento de estruendo realizado a finales de abril con una duración de tres días, en el parque metropolitano de León, es realizada con un clima por arriba de los 30 grados, lo que hace que agua sea consumida por la mayoría de los asistentes, ÑAPI, ÑAPI fue de los pioneros en este evento.

c) El Festival Internacional del Globo, realizado en el parque Metropolitano de León, durante el mes de noviembre entre el 17-20, con duración de cuatro días. En este evento en lo que refiere a bebidas naturales no se tiene competencia por ser invierno, casi nadie le apuesta a vender agua y bebidas refrescantes. Aquí existe una clave que descubrimos con la experiencia. Un excelente evento en cuanto a visitantes y demanda de nuestro producto.

d) Los juegos de la amistad del Instituto Cumbres, éste se realiza en cada sede de cada uno de los colegios del Instituto Cumbres, en el mes de noviembre de cada año. En este evento el producto se ofrece al doble en comparación con los demás eventos, aquí importa mucho la imagen corporativa, el precio de venta no.

Toda la estrategia financiera para la eficiencia de la empresa Ñapi Ñapi, está proyectada a cinco años de operación, incluyendo estados financieros como es el balance general, estado de resultados, flujos de efectivo, proyecciones de ventas, mezclas de punto de equilibrio y razones financieras.

### **27.1 Materiales y métodos**

La metodología seguida para la elaboración de este estudio de caso fueron (Las reglas de operación de la Secretaría de Desarrollo Económico del año 2012), (Guanajuato, 2012)

El estudio de caso de esta empresa siguió el protocolo del emprendedor de éxito del autor Rafael Alcaraz (Alcaraz, 2011). En este estudio de caso se tomó únicamente el apartado de proyecciones financieras, complementadas con las reglas de operación a seguir para las incubadoras del estado de Guanajuato.

Los estados financieros están basados en la NIF (Financiera, 2013)

Los estados financieros se presentan en el siguiente orden:

- 1) Balance general proyectado a 5 años con acumulado anual.
- 2) Estado de resultado proyectado a 5 años con acumulado anual.
- 3) Flujo de efectivo proyectado a 5 años con acumulado anual.
- 4) Proyecciones de ventas a 5 años con porcentajes de crecimiento.
- 5) Punto de equilibrio con mezcla de productos y por cada uno de los eventos por los próximos cinco años.
- 6) Razones financieras para cinco años.

Cabe señalar que este método ha sido aplicado y se han obtenido autorización para el financiamiento de varios empresarios. El método ha sido utilizado por asesores del CIEM en la universidad tecnológica de León.

La evaluación de los estados financieros, el análisis, el proceso de la planificación financiera y los presupuestos cuentan con los enfoques de Ross, Stephen A. (Ross, 2010) y de Cesar Calvo Longoria. (Langarica, 2012)

### **27.2 Resultados y discusión**

- 1) A continuación se presentan los estados financieros

Balance General para cinco años de operación con acumulado anual

<b>Estado de Situación Financiera acumulados anuales</b>						
<b>Activo Circulante</b>	Inicial	1er. Año	2do. Año	3er. Año	4to. Año	5to. Año
Caja y bancos	68,469	143,711	267,378	387,943	504,576	616,801
Clientes		0	0	0	0	0
Inventarios		0	0	0	0	0
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>68,469</b>	<b>143,711</b>	<b>267,378</b>	<b>387,943</b>	<b>504,576</b>	<b>616,801</b>
<b>Activo Fijo</b>						
Equipo de Cómputo	10,000	10,000	10,000	10,000		
Depreciación	0	3,333	6,667	10,000		
Equipo de Transporte	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	0
Depreciación	0	3,750	7,500	11,250	15,000	0
Mobiliario y Equipo de Oficina	18,200	18,200	18,200	18,200	18,200	18,200
Depreciación	0	3,640	7,280	10,920	14,560	18,200
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>43,200</b>	<b>32,477</b>	<b>21,753</b>	<b>11,030</b>	<b>3,640</b>	<b>0</b>
Activo Diferido						
Gastos de intalación	0	0	0	0	0	0
<b>Activo Total</b>	<b>111,669</b>	<b>176,188</b>	<b>289,132</b>	<b>398,973</b>	<b>508,216</b>	<b>616,801</b>
Pasivo Circulante						
<b>Total pasivo Circulante</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Pasivo a largo plazo	68,469	61,622	47,928	34,235	20,541	6,847
Total Pasivo a Largo Plazo	68,469	61,622	47,928	34,235	20,541	6,847
<b>Pasivo total</b>	<b>68,469</b>	<b>61,622</b>	<b>47,928</b>	<b>34,235</b>	<b>20,541</b>	<b>6,847</b>
Capital Contable						
Capital Social	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200
Resultados acumulados		0	71,366	198,003	321,538	444,475
Resultado del ejercicio		71,366	126,637	123,535	122,936	122,279
Total Capital Contable	<b>43,200</b>	<b>114,566</b>	<b>241,203</b>	<b>364,738</b>	<b>487,675</b>	<b>609,954</b>
<b>Pasivo + capital</b>	<b>111,669</b>	<b>176,188</b>	<b>289,131</b>	<b>398,973</b>	<b>508,215</b>	<b>616,801</b>
	0	0	0	0	0	0

Los estados financieros muestran la utilidad de cada año, cabe señalar que estos eventos se realizan en periodos cortos y que esta utilidad representa para el dueño, solo un complemento de sus otros ingresos por su trabajo laboral formal y que con esto se soporta el monto de su utilidad.

## 2) Estado de Resultados para cinco años de operación con acumulado anual

	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año.
Ingresos					
Ingresos por Venta	308,544	405,215	413,319	421,586	430,017
<b>Total ingresos</b>	<b>308,544</b>	<b>405,215</b>	<b>413,319</b>	<b>421,586</b>	<b>430,017</b>
Costo de Ventas	100,220	106,905	113,616	120,892	128,614
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>208,324</b>	<b>298,309</b>	<b>299,703</b>	<b>300,694</b>	<b>301,403</b>
Gastos Generales	110,470	138,926	144,751	151,001	157,496
<b>Utilidad (pérdida) de operación</b>	<b>97,854</b>	<b>159,384</b>	<b>154,953</b>	<b>149,693</b>	<b>143,907</b>
Gastos Financieros fondo (intereses)	4,023	3,321	2,499	1,677	856
Depreciaciones	10,723	10,723	10,723	7,390	3,640
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>83,108</b>	<b>145,340</b>	<b>141,730</b>	<b>140,625</b>	<b>139,411</b>
I.S.R.	1,957	3,117	3,033	2,948	2,855
Nomina (2%)	0	0	0	0	0
PTU (10%)	9,785	15,585	15,163	14,741	14,276
<b>Utilidad (pérdida) neta</b>	<b>71,366</b>	<b>126,637</b>	<b>123,535</b>	<b>122,936</b>	<b>122,279</b>
<b>Margen de utilidades Netas</b>	<b>23%</b>	<b>31%</b>	<b>30%</b>	<b>29%</b>	<b>28%</b>
	0	0	0	0%	-

El porcentaje de crecimiento se ve disminuido porque el negocio no incrementó sus precios, por ser eventos muy marcados, con clientes muy especiales y potenciales que ayudan de manera significativa al negocio.

## 3) Flujo de efectivo proyectado a 5 años con acumulado anual

Flujo de efectivo anual					
Periodo	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Utilidad Neta	71,365.74	126,637.34	123,535.08	122,936.43	122,279.46
+ Depreciación y amortización	10,723.33	10,723.33	10,723.33	7,390.00	3,640.00
<b>Generación bruta de efectivo</b>	<b>82,089.08</b>	<b>137,360.67</b>	<b>134,258.41</b>	<b>130,326.43</b>	<b>125,919.46</b>
<b>Generación neta operativa</b>	<b>82,089.08</b>	<b>137,360.67</b>	<b>134,258.41</b>	<b>130,326.43</b>	<b>125,919.46</b>
(amort) Fondo	-				
Financiamiento neto con costo	-				
Inversión en activos fijos	-				
Inversión en activos diferidos	-				
Pago de financiamiento	6,846.90	13,693.80	13,693.80	13,693.80	13,693.80
Saldo Año Anterior	-				
<b>Total de usos no operativos</b>	<b>6,846.90</b>	<b>13,693.80</b>	<b>13,693.80</b>	<b>13,693.80</b>	<b>13,693.80</b>
<b>Generación neta de flujos de efectivo</b>	<b>75,242.18</b>	<b>123,666.87</b>	<b>120,564.61</b>	<b>116,632.63</b>	<b>112,225.66</b>

El flujo de efectivo resulta favorable para cumplir con las obligaciones. Esta empresa no presenta deudas, debido a que todas las compras son de contado al igual que las ventas, por ofrecer el producto al cliente final y en eventos masivos.

## 4) Proyecciones de ventas a cinco años con acumulado anual

Proyección de ventas Feria de León					
	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Aguas vaso de litro	1,074.06	1,095.54	1,117.45	1,139.80	1,162.60
	26,851.50	27,388.53	27,936.30	28,495.03	29,064.93
aguas vaso de medio litro	1,432.08	1,460.72	1,489.94	1,519.73	1,550.13
	21,481.20	21,910.82	22,349.04	22,796.02	23,251.94
Rusas chicas	358.02	365.18	372.48	379.93	387.53
	7,160.40	7,303.61	7,449.68	7,598.67	7,750.65
Rusas grandes	179.01	182.59	186.24	189.97	193.77
	6,265.35	6,390.66	6,518.47	6,648.84	6,781.82
Piñas coladas grandes	179.01	182.59	186.24	189.97	193.77
	8,950.50	9,129.51	9,312.10	9,498.34	9,688.31
Piñas coladas chicas	358.02	365.18	372.48	379.93	387.53
	8,950.50	9,129.51	9,312.10	9,498.34	9,688.31
Ventas totales del evento	3,580.20	3,651.80	3,724.84	3,799.34	3,875.32
	79,659.45	81,252.64	82,877.69	84,535.25	86,225.95
EVENTO ESTRUENDO(FLY ,AVIONES)					
	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Aguas vaso de litro	576.00	587.52	599.27	611.26	623.48
	14,400.00	14,688.00	14,981.76	15,281.40	15,587.02
aguas vaso de medio litro	1,344.00	1,370.88	1,398.30	1,426.26	1,454.79
	20,160.00	20,563.20	20,974.46	21,393.95	21,821.83
	34,560.00	35,251.20	35,956.22	36,675.35	37,408.86
EVENTO FESTIVAL INTERNACIONAL DEL GLOBO					
	1,074	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Agua vaso de litro	720.00	734.40	749.09	764.07	779.35
	18,000.00	18,360.00	18,727.20	19,101.74	19,483.78
agua vaso de medio litro	900.00	918.00	936.36	955.09	974.19
	13,500.00	13,770.00	14,045.40	14,326.31	14,612.83
Michelada chica	90.00	91.80	93.64	95.51	97.42
	2,250.00	2,295.00	2,340.90	2,387.72	2,435.47
Michelada grande	90.00	91.80	93.64	95.51	97.42
	3,600.00	3,672.00	3,745.44	3,820.35	3,896.76
	37,350.00	38,097.00	38,858.94	39,636.12	40,428.84
JUEGOS DE LA AMISTAD DEL INSTITUTO CUMBRES					
	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Vaso de agua de Litro	2,047.50	2,088.45	2,130.22	2,172.82	2,216.28
	61,425.00	104,422.50	106,510.95	108,641.17	110,813.99
Vaso de agua de medio Litro	4,777.50	4,873.05	4,970.51	5,069.92	5,171.32
	95,550.00	146,191.50	149,115.33	152,097.64	155,139.59
<b>Total de unidades vendidas</b>	<b>14,125.20</b>	<b>14,407.70</b>	<b>14,695.86</b>	<b>14,989.78</b>	<b>15,289.57</b>
<b>Total de ingresos para cada año x los 4 eventos</b>	<b>308,544.45</b>	<b>405,214.84</b>	<b>413,319.14</b>	<b>421,585.52</b>	<b>430,017.23</b>

En estas proyecciones se puede ver claramente como los precios de venta cambian significativamente en el evento de los juegos de la amistad debido al poder adquisitivo de los clientes y al cobro por stand de este evento. El citado cliente, ayuda a la empresa a contar con imagen corporativa que distingue al empresario en sus demás eventos y presentaciones, por lo se aceptan pagar un alto costo por este evento ya que las utilidades son muy significativas con relación a los otros servicios.



GTOS OPERATIVOS						
11,608.25	AÑO 2 FESTIVAL INTERNACIONAL DEL GLOBO					
	Agua vaso de litro	agua vaso de medio litro	Michelada chica	Michelada grande		\$858.46
Participación	40.00%	50.00%	5.00%	5.00%		100.00%
Contribución Marginal ponderada	40%	25%	14%	22%		100%
(x) Precio venta unitario	\$25.00	\$15.00	\$25.00	\$40.00		\$258.57
(x) Costo Variable unitario	\$7.07	\$3.88	\$18.82	\$30.33		\$60
(=) Contribución Marginal ponderada	\$18	\$11.12	\$6.18	\$9.67		\$45
Unidades punto de equilibrio	\$7.17	\$5.56	\$0.31	\$0.48		\$14
	343	429	43	43		858.46
Unidades a vender	734	918	92	92		1,836
(=) Ventas netas futuras	\$18,360	\$13,770	\$2,295	\$3,672		\$38,097
(-) Costos variables totales	\$5,192.72	\$3,565.46	\$1,728.06	\$2,784.10		\$13,270
(-) Costos fijos totales	\$4,643	\$5,804	\$580	\$580		\$11,608
Utilidad	\$8,524	\$4,400	-\$13	\$307		\$13,218
						13,218
						\$0.00

GTOS OPERATIVOS						
81,020.35	AÑO 2 JUEGOS DE LA AMISTAD					
	Vaso de agua de Litro	Vaso de agua de medio Litro				\$2,825.64
Participación	30.00%	70.00%				100.00%
Contribución Marginal ponderada	61%	39%				100%
(x) Precio venta unitario	\$50.00	\$30.00				\$1,285.99
(x) Costo Variable unitario	\$11.43	\$5.57				\$17
(=) Contribución Marginal ponderada	\$39	\$24.43				\$63
Unidades punto de equilibrio	\$11.57	\$17.10				\$29
	848	1,978				2,825.64
Unidades a vender	2,088	4,873				6,962
(=) Ventas netas futuras	\$104,423	\$146,192				\$250,614
(-) Costos variables totales	\$23,868.91	\$27,135.92				\$51,005
(-) Costos fijos totales	\$24,306	\$56,714				\$81,020
Utilidad	\$56,247	\$62,341				\$118,589
						118,589
						\$0.00

Punto de equilibrio del tercer año, de sus cuatro eventos masivos más importantes, con mezcla de productos.

GTOS OPERATIVOS							
38,703.92	AÑO 3 FERIA DE LEÓN						
	Agua vaso de litro	aguas vaso de medio litro	Rusas chicas	Rusas grandes	Piñas coladas grandes	Piñas coladas chicas	\$3,072.22
Participación	30.00%	40.00%	10.00%	5.00%	5.00%	10.00%	100.00%
Contribución Marginal ponderada	15%	9%	11%	20%	32%	13%	100%
(x) Precio venta unitario	\$25.00	\$15.00	\$20.00	\$35.00	\$50.00	\$25.00	\$99,679,827
(x) Costo Variable unitario	\$10.62	\$6.43	\$9.81	\$15.25	\$19.07	\$11.99	\$73
(=) Contribución Marginal ponderada	\$14	\$8.57	\$10.19	\$19.75	\$30.93	\$13.01	\$97
Unidades punto de equilibrio	\$4.31	\$3.43	\$1.02	\$0.99	\$1.55	\$1.30	\$13
	922	1,229	307	154	154	307	3,072.22
Unidades a vender	1,117	1,490	372	186	186	372	3,725
(=) Ventas netas futuras	\$27,936	\$22,349	\$7,450	\$6,518	\$9,312	\$9,312	\$82,878
(-) Costos variables totales	\$11,867.64	\$9,574.46	\$3,652.85	\$2,841.11	\$3,551.38	\$4,464.60	\$35,952
(-) Costos fijos totales	\$11,611	\$15,482	\$3,870	\$1,935	\$1,935	\$3,870	\$38,704
Utilidad	\$4,457	-\$2,707	-\$74	\$1,742	\$3,826	\$977	\$8,222
							8,222
							\$0.00

GTOS OPERATIVOS						
9,534.33	AÑO 3 ESTRUENDO					
	Agua vaso de litro	aguas vaso de medio litro				\$715.94
Participación	30.00%	70.00%				100.00%
Contribución Marginal ponderada	60%	39%				99%
(x) Precio venta unitario	\$25.00	\$15.00				\$327.15
(x) Costo Variable unitario	\$7.29	\$3.56				\$11
(=) Contribución Marginal ponderada	\$18	\$11.44				\$29
Unidades punto de equilibrio	\$5.31	\$8.00				\$13
	215	501				715.94
Unidades a vender	599	1,398				1,998
(=) Ventas netas futuras	\$14,982	\$20,974				\$35,956
(-) Costos variables totales	\$4,369.57	\$4,984.47				\$9,354
(-) Costos fijos totales	\$2,860	\$6,674				\$9,534
Utilidad	\$7,752	\$9,316	\$0	\$0	\$0	\$17,068
						17,068
						\$0.00

GTOS OPERATIVOS						
12,094.98	AÑO 3 FESTIVAL INTERNACIONAL DEL GLOBO					
	Agua vaso de litro	agua vaso de medio litro	Michelada chica	Michelada grande		\$914.96
Participación	40.00%	50.00%	5.00%	5.00%		100.00%
Contribución Marginal ponderada	39%	24%	12%	19%		94%
(x) Precio venta unitario	\$25.00	\$15.00	\$25.00	\$40.00		\$285.44
(x) Costo Variable unitario	\$7.37	\$4.05	\$19.61	\$31.60		\$63
(=) Contribución Marginal ponderada	\$18	\$10.95	\$5.39	\$8.40		\$42
Unidades punto de equilibrio	\$7.05	\$5.48	\$0.27	\$0.42		\$13
	366	457	46	46		914.96
Unidades a vender	749	936	94	94		1,873
(=) Ventas netas futuras	\$18,727	\$14,045	\$2,341	\$3,745		\$38,859
(-) Costos variables totales	\$5,518.65	\$3,789.25	\$1,836.53	\$2,958.85		\$14,103
(-) Costos fijos totales	\$4,838	\$6,047	\$605	\$605		\$12,095
Utilidad	\$8,371	\$4,209	-\$100	\$182		\$12,661
						12,661
						\$0.00

GTOS OPERATIVOS						
84,417.46	AÑO 3 JUEGOS DE LA AMISTAD					
	Vaso de agua de Litro	Vaso de agua de medio Litro				\$2,976.00
Participación	30.00%	70.00%				100.00%
Contribución Marginal ponderada	61%	39%				100%
(x) Precio venta unitario	\$50.00	\$30.00				\$1,355.24
(x) Costo Variable unitario	\$11.91	\$5.80				\$18
(=) Contribución Marginal ponderada	\$38	\$24.20				\$62
Unidades punto de equilibrio	\$11.43	\$16.94				\$28
	893	2,083				2,976.00
Unidades a vender	2,130	4,971				7,101
(=) Ventas netas futuras	\$106,511	\$149,115				\$255,626
(-) Costos variables totales	\$25,367.10	\$28,839.18				\$54,206
(-) Costos fijos totales	\$25,325	\$59,092				\$84,417
Utilidad	\$55,819	\$61,184				\$117,003
						117,003
						\$0.00



GTOS OPERATIVOS						GTOS OPERATIVOS					
13,159.97						91,850.62					
AÑO 5 FESTIVAL INTERNACIONAL DEL GLOBO						AÑO 5 JUEGOS DE LA AMISTAD					
	Agua vaso de litro	agua vaso de medio litro	Michelada chica	Michelada grande			Vaso de agua de Litro	Vaso de agua de Litro			
					\$1,048.10						\$3,316.64
Participación	40.00%	50.00%	5.00%	5.00%			30.00%	70.00%			100.00%
Contribución Marginal ponderada					100%						100%
(x) Precio venta unitario	\$25.00	\$15.00	\$25.00	\$40.00	\$357.04		\$50.00	\$30.00			\$1,512.43
(x) Costo Variable unitario	\$8.02	\$4.40	\$21.34	\$34.38	\$68		\$12.96	\$6.31			\$19
(=) Contribución Marginal ponderada	\$17	\$10.60	\$3.66	\$5.62	\$37		\$37	\$23.69			\$61
Unidades punto de equilibrio	\$6.79	\$5.30	\$0.18	\$0.28	\$13		\$11.11	\$16.58			\$28
	419	524	52	52	1,048.10		995	2,322			3,316.64
Unidades a vender	779	974	97	97	1,948		2,216	5,171			7,388
(=) Ventas netas futuras	\$19,484	\$14,613	\$2,435	\$3,897	\$40,429		\$110,814	\$155,140			\$265,954
(-) Costos variables totales	\$6,247.17	\$4,289.47	\$2,078.97	\$3,349.45	\$15,965		\$28,715.81	\$32,646.23			\$61,362
(-) Costos fijos totales	\$5,264	\$6,580	\$658	\$658	\$13,160		\$27,555	\$64,295			\$91,851
Utilidad	\$7,973	\$3,743	-\$301	-\$111	\$11,304		\$54,543	\$58,198			\$112,741
					11,304						112,741
					\$0.00						\$0.00

En los puntos de equilibrio se puede ver claramente que hay productos que cubren perfectamente los costos fijos, y los que más se venden y tienen el precio más alto soportan a los que su demanda es menor. Pero que si ayudan a la mantención de los costos fijos.

### 7) Razones financieras para 5 años de operaciones

Indicadores Financieros Representativos para viabilidad del Negocio						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Indice de endeudamiento</b>						
	Pasivo total	61,622.10	47,928.30	34,234.50	20,540.70	6,846.90
	Activo total	176,188.08	289,131.62	398,972.90	508,215.53	616,801.19
	Total	0.35	0.17	0.09	0.04	0.01
<b>De patrimonio a Activo Total</b>						
	Total patrimonio	114,565.74	241,203.08	364,738.16	487,674.59	609,954.05
	Activo total	176,188.08	289,131.62	398,972.90	508,215.53	616,801.19
	Total	0.65	0.83	0.91	0.96	0.99
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>						
	Utilidad Bruta en Ventas	208,324.13	298,309.40	299,703.48	300,693.57	301,403.21
	Ventas netas	308,544.45	405,214.84	413,319.14	421,585.52	430,017.23
	Total	68%	74%	73%	71%	70%
<b>Utilidad Neta en Ventas</b>						
	Utilidad Neta	71,365.74	126,637.34	123,535.08	122,936.43	122,279.46
	Ventas netas	308,544.45	405,214.84	413,319.14	421,585.52	430,017.23
	Total	23%	31%	30%	29%	28%
<b>Gastos de operación incurridos</b>						
	Gastos de Operación	110,470.00	138,925.65	144,750.69	151,000.95	157,496.33
	Ventas Netas	308,544.45	405,214.84	413,319.14	421,585.52	430,017.23
	Total	0.36	0.34	0.35	0.36	0.37
<b>Rotación de Capital de trabajo</b>						
	Capital de trabajo	143,711.41	267,378.29	387,942.90	504,575.53	616,801.19
	Ventas netas / 360	857.07	1,125.60	1,148.11	1,171.07	1,194.49
	Total días	167.68	237.54	337.90	430.87	516.37
<b>Rentabilidad sobre Capital Contable</b>						
	Ingreso Neto	308,544.45	405,214.84	413,319.14	421,585.52	430,017.23
	Capital Contable Promedio	9,547.15	20,100.26	30,394.85	40,639.55	50,829.50
	Total	32.32	20.16	13.60	10.37	8.46
<b>Rentabilidad sobre Activos totales</b>						
	Utilidad Neta	71,365.74	126,637.34	123,535.08	122,936.43	122,279.46
	Activos Totales Promedio	14,682.34	24,094.30	33,247.74	42,351.29	51,400.10
	Total	4.86	5.26	3.72	2.90	2.38
<b>Rotación del Activo Total</b>						
	Ventas Netas	308,544.45	405,214.84	413,319.14	421,585.52	430,017.23
	Activos Totales Promedio	14,682.34	24,094.30	33,247.74	42,351.29	51,400.10
	Total	21.01	16.82	12.43	9.95	8.37

Esta empresa al realizar sus compras y ventas de contado no presenta deudas, solamente obligaciones a corto plazo las cuales se cubren a la perfección con las utilidades mensuales y anuales de cada uno de los eventos, presentando una información financiera confiable y sólida para ayudar al crecimiento de este negocio. Las razones financieras aplicadas en este estudio de caso son de Gitman (Gitman, 2007)

### 27.3 Conclusiones

Este estudio de caso de la empresa ÑAPI, ÑAPI, es un modelo a seguir para la evaluación financiera de un negocio, aclarando que en este caso especial esta empresa no requiere financiamiento para operar o iniciar sus operaciones debido a que los productos que ofrece presentan un margen de utilidad de mínimo del 200%, pero que este formato puede ser utilizado para cualquier empresa que requiera o no financiamiento.

Se presentaron cada uno de los estados financieros, para formar el plan de negocios y hacer eficiente la parte financiera de un negocio, en especial los micro empresarios que no cuentan con capital para iniciar su negocio. Tomando como referencia las reglas de operación para financiamiento de la Secretaría de Desarrollo Económico para el estado de Guanajuato. **(Guanajuato., 2012)**

Las proyecciones financieras se realizaron con desglose mensual para los cinco años de operación y acumulado de cada uno de los estados financieros, hay un apartado de las reglas de operación de SDES que así lo requiere. En este informe solo se muestran los acumulados por ser los mensuales muy extensos, pero el modelo los calcula como soporte.

Para esta empresa en particular se presentan estados financieros separados por cada evento y consolidados, mostrando la utilidad por cada uno de los cuatro eventos masivos más importantes del negocio y de manera conjunta, para la medición de la eficiencia financiera de la empresa.

Este estudio de caso se presenta con la finalidad de mostrar la importancia de realizar proyecciones financieras que ayuden a la eficiencia financiera de un negocio.

### 27.4 Referencias

Alcaraz, R. (2011). El Emprendedor de éxito. Mexico: Magregó Will.

Financiera, C. M. (2013). Normas de Información Financiera. MEXICO: CINIF IMCP 8a. edición .

Gitman, L. J. (2007). principios de Administración Financiera. Mexico: Pearson Educación.

Guanajuato, S. d. (2012). Reglas de operación para financiamiento 2012. León Guanajuato.

Langarica, C. C. (2012). Análisis e Interpretación de Estados Financieros . Mexico :

Publicaciones Administrativas y contables 13a. Edición.

Ross, s. A. (2010). Fundorporativas. México: Mc Graw-Hill.