



# PR TOOL

**Presentado por: Diego Alejandro Martínez Rey.  
Leidy Karina Duran Ruiz.  
Nicholas David Carreño Pardo.**

# Tabla de Contenido

**01**

**Visión general  
del negocio**

**02**

**Análisis de mercado  
y de la competencia**

**03**

**Plan de venta y  
marketing**

**04**

**Plan de  
gestión**

**05**

**Plan de  
operación**

**06**

**Plan de  
financiación**

# 01 Visión general del negocio

# La Descripción De La Actividad

El servicio de PR TOOL es brindar una forma más fácil de adquirir circuitos electrónicos impresos por medio de máquinas dispensadoras relacionados con temas educativos ubicados específicamente en universidades de Bogotá, con el objeto de ahorrar tiempo a los estudiantes de ingeniería mecatrónica, ingeniería electrónica e ingeniería biomédica en tener sus elementos electrónicos respectivos dentro de sus prácticas de laboratorio.





# 1. Propuesta de negocio.

Realizar prototipos pequeños de circuitos impresos que se llegan a utilizar frecuentemente en clases de ingeniería enfocados a la electrónica, en donde deben realizar montajes para sus diferentes tareas.



# 2. Análisis.

Se investigaron los diseños más utilizados durante los semestres que desarrollaban este tipo de actividades y cuáles son los que se usan frecuentemente.



# 3. Implementación

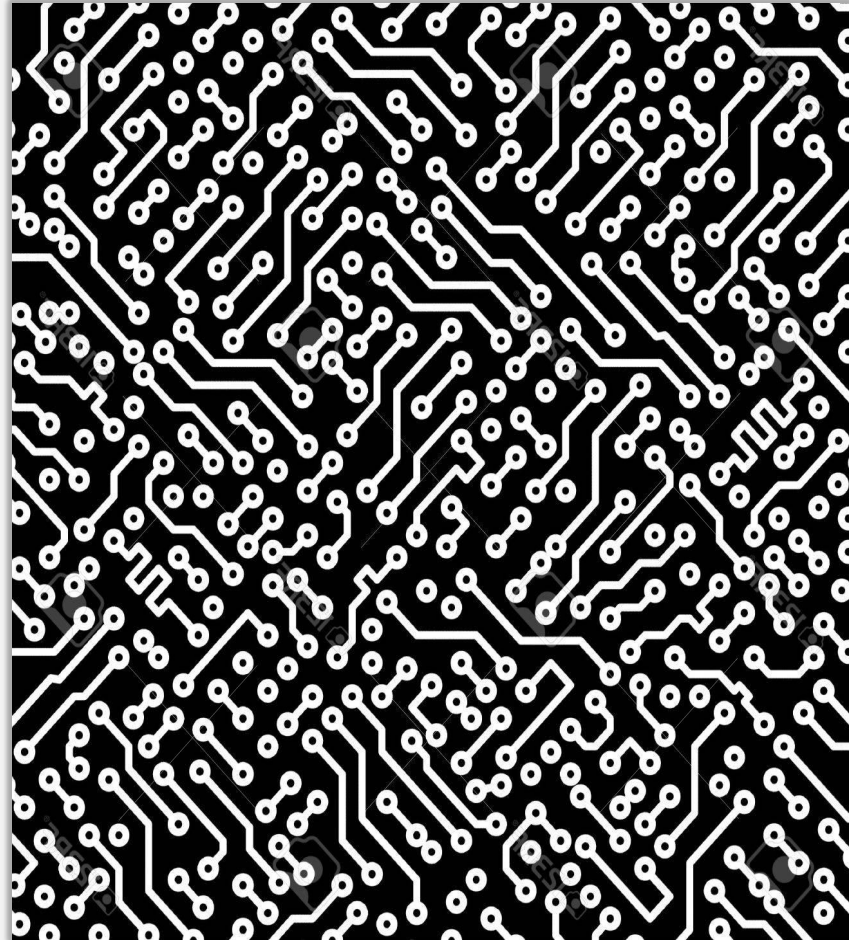
Una vez establecidos los parámetros, se implementará y se ofrecerá el producto de forma simple y fácil en un dispensador dentro de cada institución educativa elegida.

# Problema:

La problemática gira alrededor de la fabricación y facilidad de adquisición de las placas de circuitos electrónicos.

# Solución

- Un servicio a través de una máquina dispensadora de estas placas de circuitos con diseños ya preestablecidos
- Un servicio de fabricación de diseños personalizados con tiempo de entrega de 24 horas.



# Propuesta de valor única.

PR TOOL se encarga de implementar dispensadores de circuitos electrónicos impresos en ambientes académicos universitarios para ofrecer calidad, bajos costos y una forma diferente de adquirir el producto. Es un servicio nuevo para aquellos amantes al desarrollo tecnológico.

La fácil y rápida obtención de placas de circuitos de los diseños más utilizados en el momento de desarrollar tus proyectos y la fabricación de diseños personalizados según la ocasión.

*Cerca de ti y para ti.*



**Análisis de  
mercado  
y de la  
competencia**

**02**



# Oportunidad De Negocio.

De acuerdo con el Ministerio de Educación en Colombia hay:

- 10 en ingeniería mecatrónica.
- 19 en ingeniería electrónica.
- 6 en ingeniería biomédica.

La mayoría de los programas académicos poseen de 9 a 10 semestres de educación, donde entre el cuarto semestre y el séptimo semestre se presentan asignaturas prácticas en las cuales los estudiantes requieren de circuitos electrónicos.



Ministerio  
de **Educación**



# 1.

Se realizó una primera validación en el mercado en donde se escogieron estudiantes de diferentes universidades en carreras relacionadas a la electrónica.



# 2.

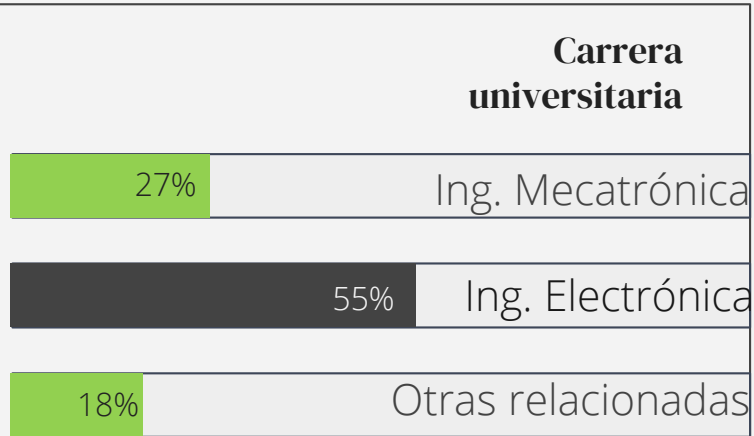
Dentro de la población escogida y los datos adquiridos, se destacó que el 100% de las personas entrevistadas, requieren de placas de circuitos electrónicos en las diferentes áreas de sus carreras.



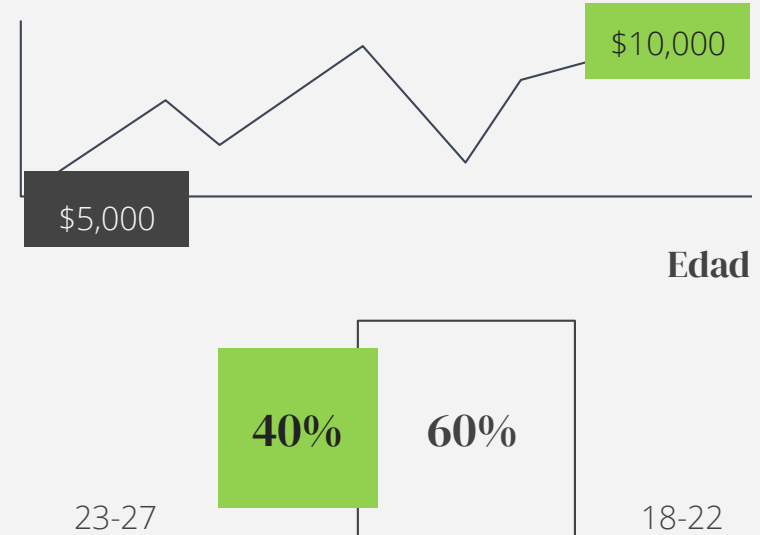
# 3.

Se extrajeron importantes cifras detalladas en el año 2019 para conocer el número de estudiantes de cada facultad con carreras afines de la electrónica. Son 21.368 estudiantes cursando esta clase de programas relacionados con la electrónica y la innovación.

# Cliente objetivo



## Gasto medio por cliente



# Cliente objetivo

## Institucion de educacion superior



## Diseños pedidos

Circuito  
optoacoplador



Convertor  
AC/DC

Comparador  
de voltaje






Control PID

Fuentes  
de voltaje



Puente H

# Análisis de la competencia

	Tiempo de entrega	Costo	Ubicación
 <b>Circuitos y diseños</b>	De 3 a 12 días	Entre \$30,000 y \$200,000	Bogotá
 <b>Colcircuitos</b>	De 2 a 15 días	Entre \$20,000 y \$180,000	Medellín
 <b>Microcircuitos</b>	De 2 a 15 días	Entre \$20,000 y \$180,000	Cali



# Análisis de la competencia

		Tiempo de entrega	Costo	Ubicación
	<b>Schuster Circuitos</b>	De 6 a 17 días	Entre \$25,000 y \$250,000	Bogotá
	<b>Impeltronic</b>	De 4 a 11 días	Entre \$15,000 y \$80,000	Bogotá
	<b>Electrónica plug and play</b>	De 2 a 15 días	Entre \$20,000 y \$180,000	Bogotá



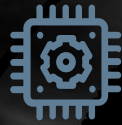


# 03 Plan de venta y marketing

ERICSSON

9630 B771781  
VP27137A  
ROP101678/C  
R2A

## Nuestros servicios



**Dispensador de circuitos impresos**



**Envios de circuitos impresos  
personalizados**



# Posicionamiento de marca.

## Estrategia calidad/costo.

- Ahorro de transporte ya que estos dispensadores se encontrarán en un área común.
- Se dará a conocer la calidad con la que son elaboradas las baquelitas.

## Estrategia servicio al cliente

- Garantía del producto para nuestro cliente y un buzón de quejas, el cual responderemos en un lapso de 1 a 2 horas. Posterior a ello y dependiendo de la situación del cliente se buscará la mejor solución en donde la empresa y el cliente queden satisfechos.

## Estrategia promocional

- Realización de ferias y actividades en las cuales se verá la gran importancia de los circuitos electrónicos impresos y esto se hará en alianza con grupos de investigación como el IEEE. Se darán descuentos a los ganadores con el objetivo de incentivar a las personas a probar nuestro servicio.

## Estrategia medio de pago

- Implementar el uso de la tarjeta de crédito en el dispensador para facilitar el método de pago.
- Recibir pagos de manera virtual implementando las diferentes plataformas.





# Estrategias comerciales.

## Estrategia intensiva

Para impactar en el sector se debe realizar un producto de gran calidad, económico e innovador.



## Estrategia atención al cliente

Realización gratuita del circuito electrónico impreso en caso de que el producto salga defectuoso y el servicio a domicilio.



## Estrategia evaluación periódica

Evaluaciones periódicas tanto para la calidad de los circuitos electrónicos impresos, como para el servicio de la máquina dispensadora.



# Análisis DOFA

Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
El bajo número de ventas en tiempos de vacaciones en cada una de las universidades.	En Colombia no hay dispensadores de circuitos electrónicos impresos, por tal somos el primer servicio en el país.	Incentiva el desarrollo de la ciencia y la tecnología en Colombia.	La competencia está ubicada en zonas estratégicas
Cambios de precios, tomando en cuenta que nuestra tecnología es importada.	PRTOOL implementará diversas formas de pago.	Variedad de diseños de circuitos electrónicos impresos en el dispensador.	Demora en el conocimiento del producto



## Publicidad y promoción

### **Publicidad física**



Se encontrara en la máquina dispensadora e inicialmente en los lugares que permita la universidad.

### **SEO**



Para la pagina web se desarrollara teniendo en cuenta el Search Engine Optimization para ser de las primeros resultados en los buscadores

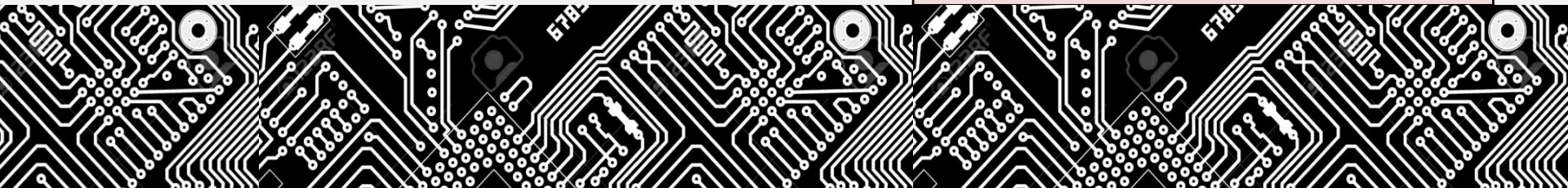
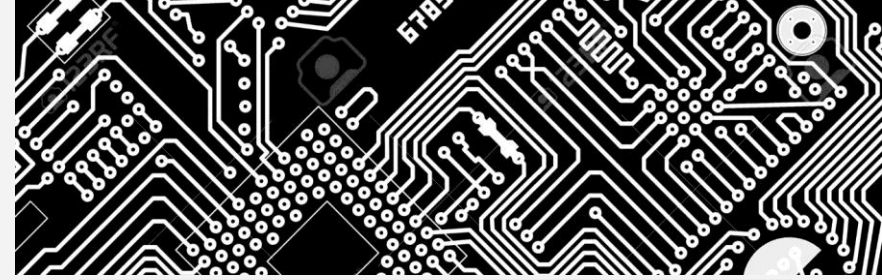
### **(Google, FB, ...)Ads**



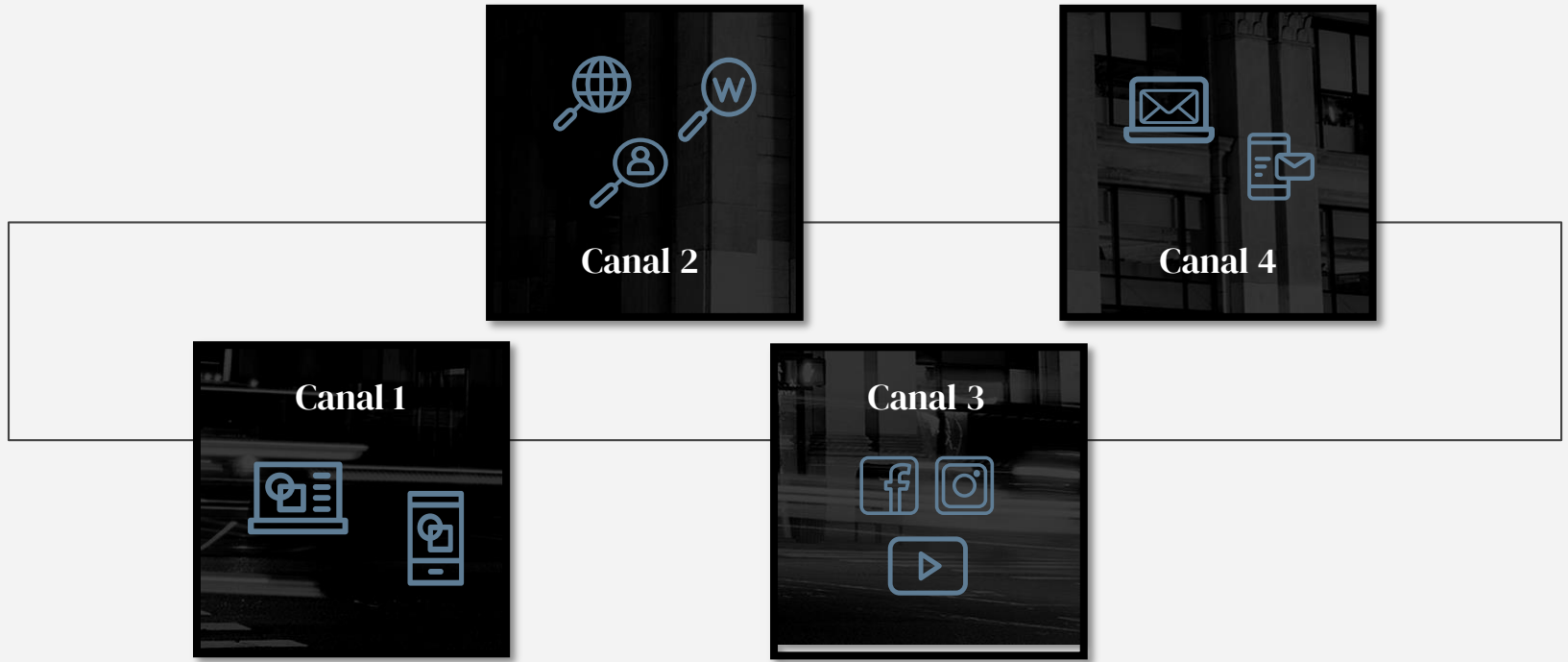
Se utilizara las redes sociales y la publicidad en linea de Google para publicitar el negocio en la web.

# Tipo de marketing.

PR TOOL se enfocará en el marketing relacional, los estudiantes deberán utilizar circuitos electrónicos impresos durante varios semestres y si se les brinda un buen servicio acudirán a PR TOOL nuevamente.



# Canales de comunicación con los clientes





**Plan de  
gestión**

**04**

# Fases para desarrollar la idea.

## Fase I

Diseño y construcción del dispositivo.



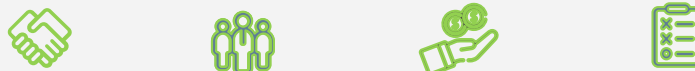
## Fase 2

Desarrollo comercial de PR TOOL.



## Fase 3

Formalización de la empresa.





# Nuestro equipo.

Subgerente y  
director en  
ventas.



Director de  
publicidad, jefe en  
programación y  
en gestión  
humana.



Gerente general  
y organizadora  
de ferias.

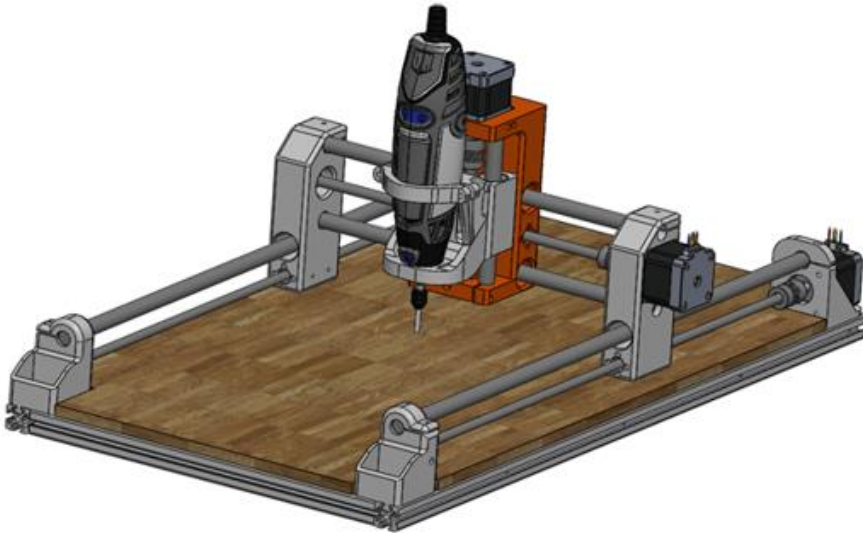


**05**

**Plan de  
operación**

# Desarrollo tecnológico

Máquina CNC



Dispensador



# Máquina CNC

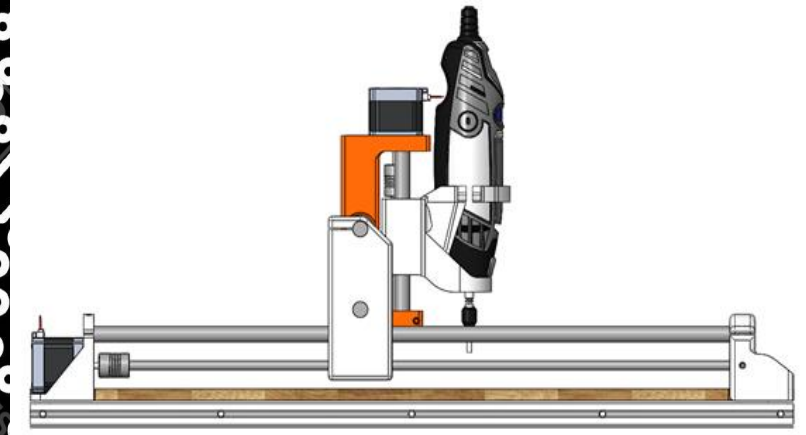
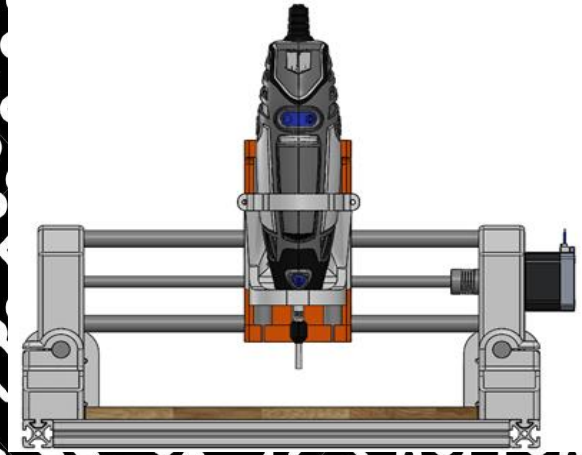


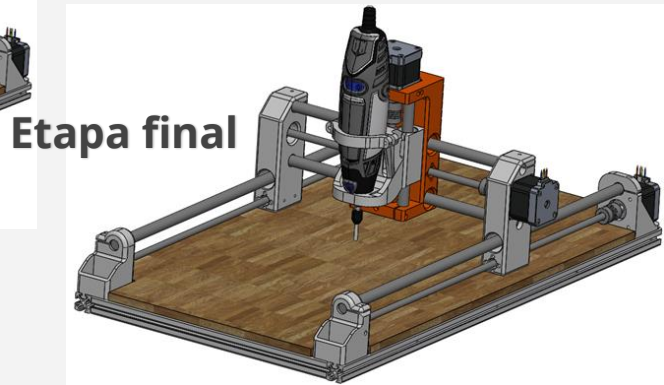
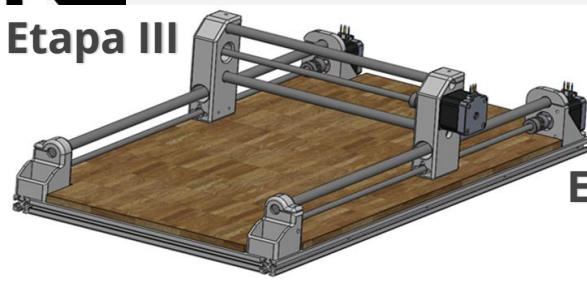
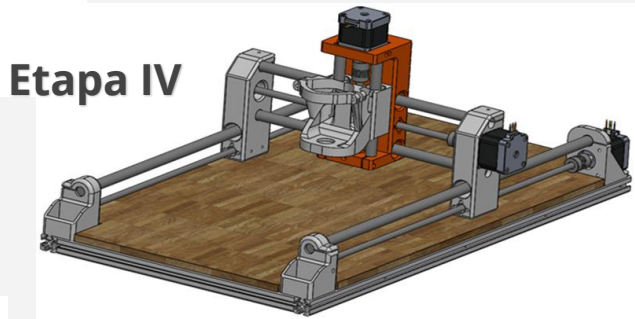
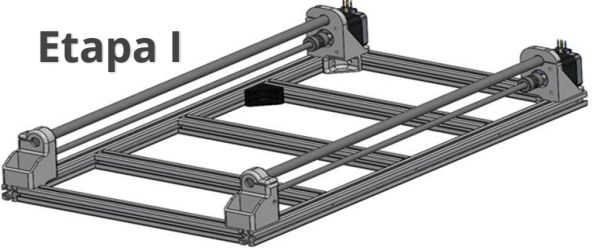
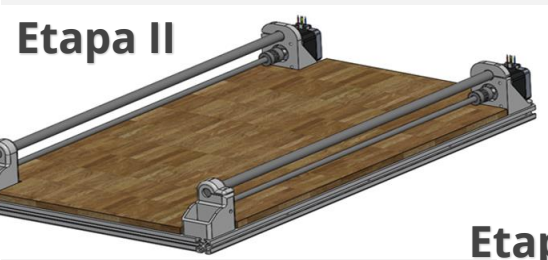
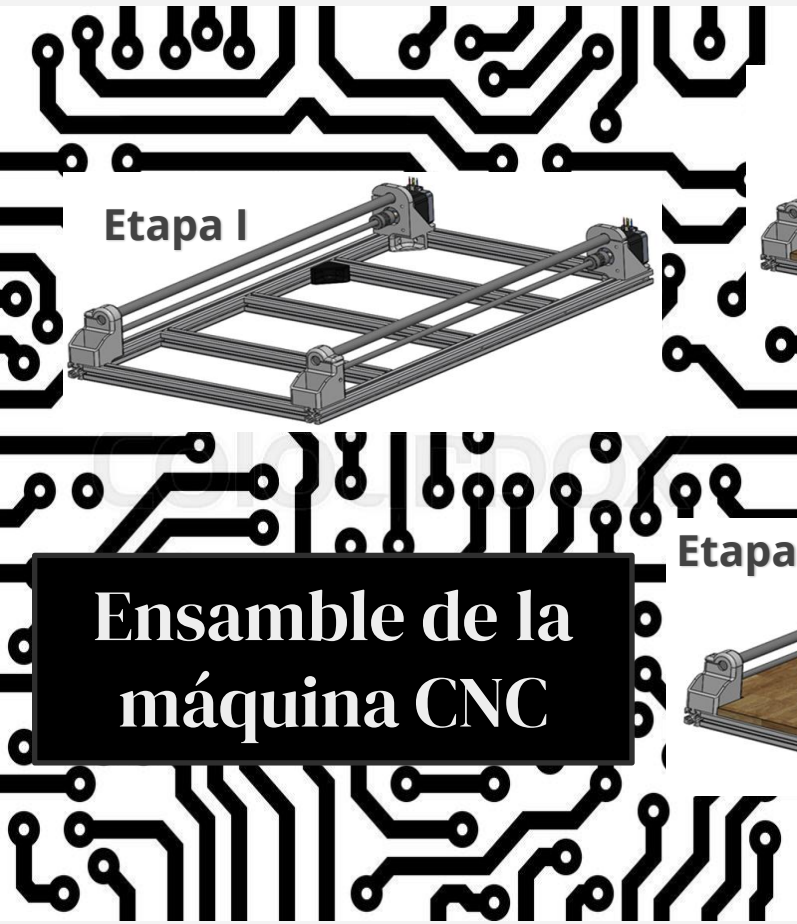
## Características deseadas

- Cortos tiempos de trabajo de la máquina para realizar una mayor cantidad de estos.
- Poco ruido a la hora de trabajar la maquina ya que esta estará localizada en zonas residenciales.
- Eficiente y poco consumo de energía para reducir costos e impacto ambiental.
- Ensamble de materiales con las propiedades de firmeza a bajos costos.
- Diseño de fácil ensamblaje.

# Máquina CNC

- Se realizaron prototipos digitales en diseño CAD con referencias de elementos comerciales que se pueden conseguir hoy en día en el mercado y los diferentes materiales para el mejor funcionamiento del dispositivo.
- Se realizó la construcción de la máquina de acuerdo al diseño planteado, el cual se asignaron diferentes tareas para obtener un desempeño óptimo y eficaz.

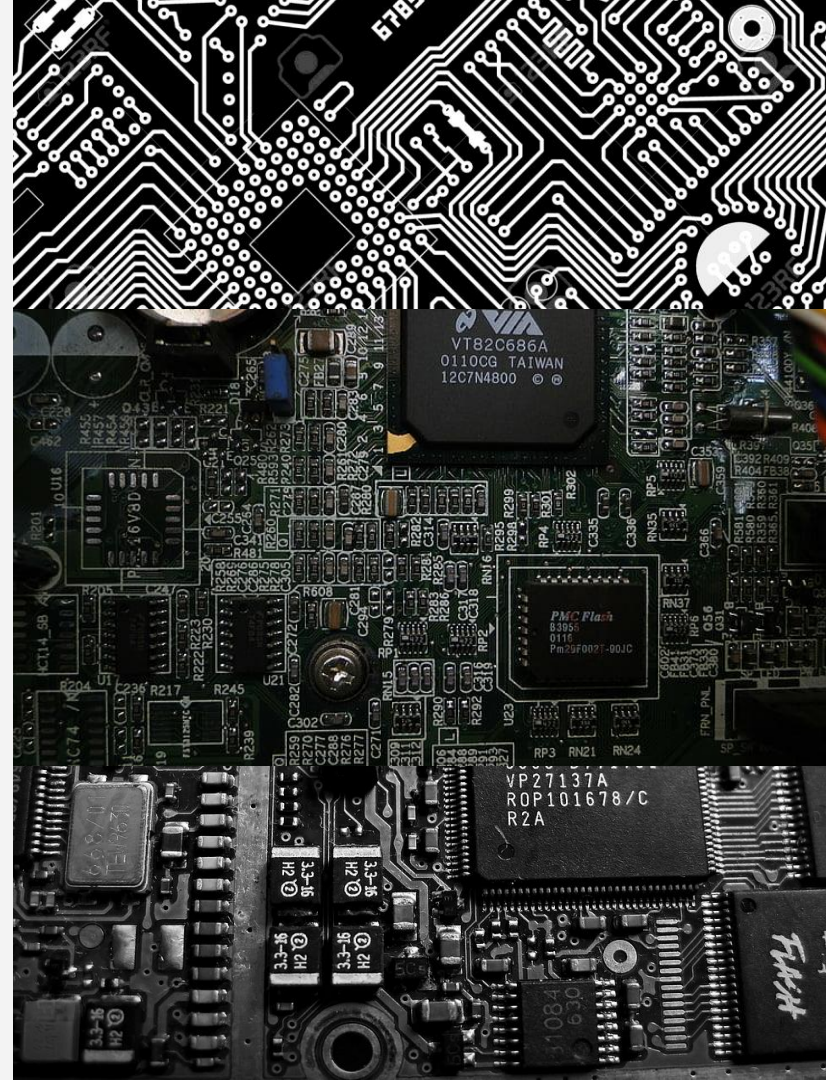




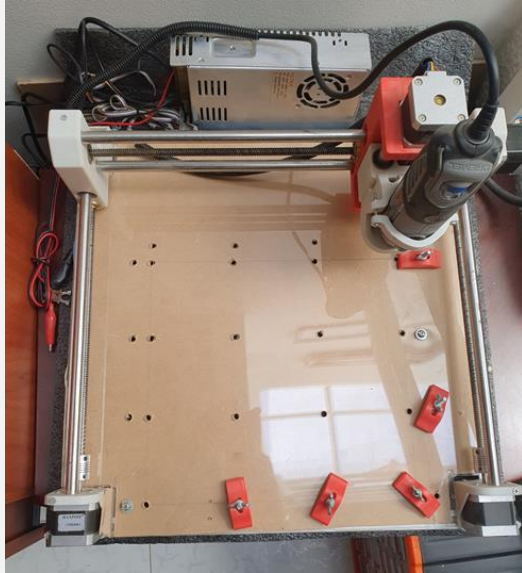
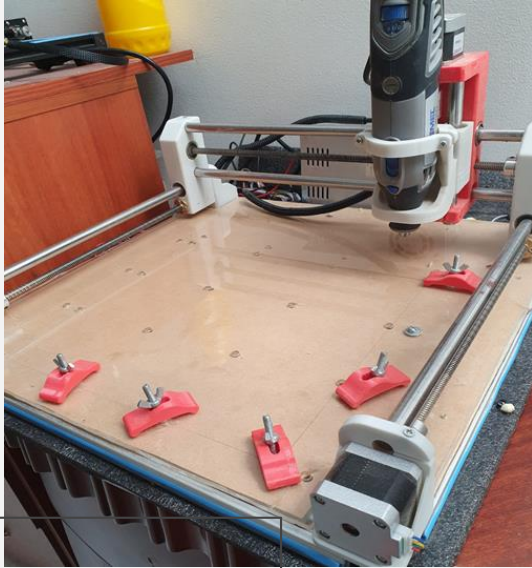
**Ensamble de la  
máquina CNC**

# Características

- Peso total de la maquina: 7 kg.
- Área de trabajo: 40cm x 40cm.
- Piezas impresas para sostener la baquelita en la plataforma sin que se mueva, ya que podría dañar el diseño del circuito.
- Tiempo en que termina circuito de 10cm x 10cm: 35 minutos.
- Se realiza una cantidad de 12 circuitos de 10cm x 10cm por día.
- Consumo de maquina: 0.24 KW/h al día
- Mantenimiento.
- Control de calidad.



# Máquina CNC







## Dispensador.

### Características deseadas:

- Tamaño del dispositivo pequeño y compacto.
- Bajo costo de la maquina.
- Ahorro de energía incorporado para diferentes horas.
- Diferentes métodos de pago (Efectivo, tarjeta, código QR, plataformas virtuales).
- Dimensiones de 10cm x 10cm en los espacios para los productos.
- Capacidad mínima de 100 productos almacenados.
- Alta seguridad.
- Conectividad y funcionamiento compatible en Colombia.

# Dispensadores



ZOOMGU VENDING

ZHONG DA



IMYJOY



DIVECO





**Plan de  
financiación**

**06**

# Inversión inicial



**Capital inicial**

**\$ 10'000,000**



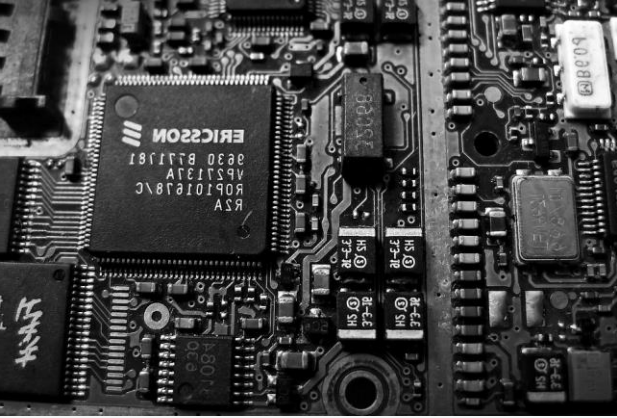
**Activos de una  
sola ocasión.**

**\$ 4'845,500**



**Compras para  
las primeras  
pruebas**

**\$ 557,100**



# Prueba piloto



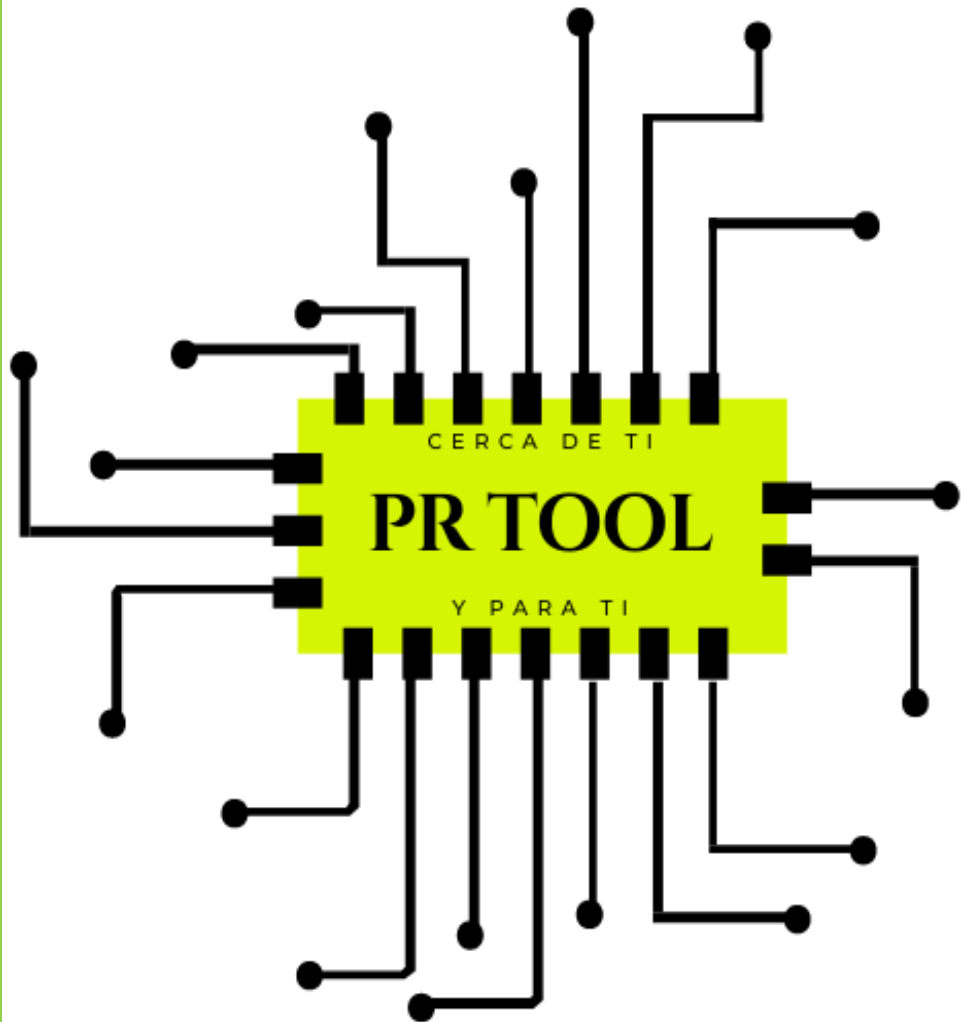
UNIVERSIDAD MILITAR  
NUEVA GRANADA



VENDING MACHINE



**GRACIAS**



# Referencias



- Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (Enero de 2021). DANE informacion para todos. Obtenido de DANE informacion para todos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>
- Departamento Nacional de Planeación. (1 de Septiembre de 2020). POLÍTICA NACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN 2021 - 2030. Obtenido de POLÍTICA NACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN 2021 - 2030: [https://minciencias.gov.co/sites/default/files/documento\\_conpes\\_ciencia\\_tecnologia\\_e\\_innovacion.pdf](https://minciencias.gov.co/sites/default/files/documento_conpes_ciencia_tecnologia_e_innovacion.pdf)
- diveco. (2012). Máquinas Dispensadoras. Obtenido de <https://diveco.co/nosotros/>



- IMYJOY. (2021). ALIBABA. Obtenido de <https://spanish.alibaba.com/product-detail/automatic-self-mart-mouted-wall-small-vending-machine-wall-mounted-mini-vending-machine-for-condom-62424281187.html?spm=a2700.themePage.5238101001179.4.38a1233doCcUHT>
- Mineducacion. (01 de Diciembre de 2019). Sistema Nacional de Información de la Educación Superior. Obtenido de Sistema Nacional de Información de la Educación Superior: <https://www.mineducacion.gov.co/sistemasinfo/Informacion-a-la-mano/212400:Estadisticas>
- Nupia, C. M. (Noviembre de 2020). Friedrich-Ebert-Stiftung. Obtenido de Friedrich-Ebert-Stiftung: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/16871.pdf>





- Quiki Website. (2021). Quiki. Obtenido de <https://quiki.website>
- ZHONG DA. (2021). ALIBABA. Obtenido de [https://spanish.alibaba.com/product-detail/beauty-shop-self-convenience-custom-cosmetics-clothes-shirts-combo-vending-machine-1600085773617.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal\\_offer.d\\_title.592a3170MBQjy.S](https://spanish.alibaba.com/product-detail/beauty-shop-self-convenience-custom-cosmetics-clothes-shirts-combo-vending-machine-1600085773617.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.592a3170MBQjy.S)
- ZOOMGU VENDING. (2021). ALIBABA. Obtenido de [https://spanish.alibaba.com/product-detail/zg-oem-odm-shopping-mall-supermarket-custom-made-vending-machine-with-lift-system-60750247886.html?spm=a2700.7724857.topad\\_classic.d\\_image.251b4c56cnsfOj](https://spanish.alibaba.com/product-detail/zg-oem-odm-shopping-mall-supermarket-custom-made-vending-machine-with-lift-system-60750247886.html?spm=a2700.7724857.topad_classic.d_image.251b4c56cnsfOj)

# Anexo 1.

Precio de venta	\$ 10,000.00					
Meses	jul-21	ago-21	sep-21	oct-21	nov-21	dic-21
<b>Numero de ventas</b>	0	38	48	52	62	0
<b>Inventario inicial</b>						
Circuitos impresos (und)	0	200	162	114	62	0
Bolsa con cierre hermético (und)	0	0	0	0	0	0
Sticker con logo (und)	0	300	300	300	300	300
Baquelita fibra de vidrio (und)	0	0	0	0	0	0
Tinta de antisolder (Kg)	0.000	0.600	0.600	0.600	0.600	0.600
<b>Inventario final</b>						
Circuitos impresos (und)	200	162	114	62	0	0
Bolsa con cierre hermético (und)	0	0	0	0	0	0
Sticker con logo (und)	300	300	300	300	300	300
Baquelita fibra de vidrio (und)	0	0	0	0	0	0
Tinta de antisolder (Kg)	0.600	0.600	0.600	0.600	0.600	0.600
<b>Saldo inicial</b>	<b>\$ 2,154,500.00</b>	<b>\$ 1,770,455.77</b>	<b>\$ 1,928,125.53</b>	<b>\$ 2,170,607.30</b>	<b>\$ 2,447,013.87</b>	<b>\$ 2,808,232.43</b>
<b>Ingresos</b>						
(+) Ventas brutas	\$ -	\$ 380,000.00	\$ 480,000.00	\$ 520,000.00	\$ 620,000.00	\$ -
(-) Devoluciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+=) Ventas netas	\$ -	\$ 380,000.00	\$ 480,000.00	\$ 520,000.00	\$ 620,000.00	\$ -
<b>Costo de las ventas</b>						
(+) Inventario inicial	\$ -	\$ 417,100.00	\$ 359,385.60	\$ 286,483.20	\$ 207,505.60	\$ 113,340.00
(+) Compras	\$ 457,100.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Mano de obra directa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inventario final	\$ 417,100.00	\$ 359,385.60	\$ 286,483.20	\$ 207,505.60	\$ 113,340.00	\$ 113,340.00
(-) Costo de las ventas	\$ 40,000.00	\$ 57,714.40	\$ 72,902.40	\$ 78,977.60	\$ 94,165.60	\$ -
<b>(=) Utilidad bruta</b>	<b>-\$ 40,000.00</b>	<b>\$ 322,285.60</b>	<b>\$ 407,097.60</b>	<b>\$ 441,022.40</b>	<b>\$ 525,834.40</b>	<b>\$ -</b>
<b>Gastos</b>						
(+) Publicidad	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ -
(+) Gastos bancarios	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00
(+) Depreciación	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83
(+) Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Alquileres	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Servicios públicos	\$ 200,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Sueldos y salarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Total de gastos	\$ 342,215.83	\$ 142,215.83	\$ 142,215.83	\$ 142,215.83	\$ 142,215.83	\$ 42,215.83
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>-\$ 382,215.83</b>	<b>\$ 180,069.77</b>	<b>\$ 264,881.77</b>	<b>\$ 298,806.57</b>	<b>\$ 383,618.57</b>	<b>-\$ 42,215.83</b>
<b>Gastos Financieros</b>						
(+) Intereses a nuestro cargo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Gastos de situación	\$ 1,828.40	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ -
(-) Total de gastos financieros	\$ 1,828.40	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ -
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-\$ 384,044.23</b>	<b>\$ 157,669.77</b>	<b>\$ 242,481.77</b>	<b>\$ 276,406.57</b>	<b>\$ 361,218.57</b>	<b>-\$ 42,215.83</b>
<b>Impuesto de renta</b>						
(-) Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) Utilidad neta</b>	<b>-\$ 384,044.23</b>	<b>\$ 157,669.77</b>	<b>\$ 242,481.77</b>	<b>\$ 276,406.57</b>	<b>\$ 361,218.57</b>	<b>-\$ 42,215.83</b>
<b>Flujo de caja libre</b>						
<b>(=) Flujo de caja libre</b>	<b>\$ 1,770,455.77</b>	<b>\$ 1,928,125.53</b>	<b>\$ 2,170,607.30</b>	<b>\$ 2,447,013.87</b>	<b>\$ 2,808,232.43</b>	<b>\$ 2,766,016.60</b>

# Anexo 2.

Precio de venta	\$ 10,000.00											
Meses	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sep-22	oct-22	nov-22	dic-22
<b>Numero de ventas</b>	0	57	72	78	93	0	0	76	96	104	124	0
<b>Inventario inicial</b>												
Circuitos impresos (und)	0	300	243	171	93	0	0	400	324	228	124	0
Bolsa con cierre hermético (und)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sticker con logo (und)	300	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100
Baquilleta fibra de vidrio (und)	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Tinta de antisolder (Kg)	0.600	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200
<b>Inventario final</b>												
Circuitos impresos (und)	300	243	171	93	0	0	400	324	228	124	0	0
Bolsa con cierre hermético (und)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sticker con logo (und)	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100	100
Baquilleta fibra de vidrio (und)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Tinta de antisolder (Kg)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200
<b>Saldo inicial</b>	\$ 2,766,016.60	\$ 1,929,845.57	\$ 1,848,658.13	\$ 1,894,688.70	\$ 1,991,606.47	\$ 2,215,742.23	\$ 1,973,526.40	\$ 1,636,557.37	\$ 1,716,512.73	\$ 1,966,092.10	\$ 2,283,521.07	\$ 2,770,574.03
<b>Ingresos</b>												
(+) Ventas brutas	\$ -	\$ 570,000.00	\$ 720,000.00	\$ 780,000.00	\$ 930,000.00	\$ -	\$ -	\$ 760,000.00	\$ 960,000.00	\$ 1,040,000.00	\$ 1,240,000.00	\$ -
(-) Devoluciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+)= Ventas netas	\$ -	\$ 570,000.00	\$ 720,000.00	\$ 780,000.00	\$ 930,000.00	\$ -	\$ -	\$ 760,000.00	\$ 960,000.00	\$ 1,040,000.00	\$ 1,240,000.00	\$ -
<b>Costo de las ventas</b>												
(+) Inventario inicial	\$ 113,340.00	\$ 559,140.00	\$ 472,568.40	\$ 363,214.80	\$ 244,748.40	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 748,800.00	\$ 633,371.20	\$ 487,566.40	\$ 329,611.20	\$ 141,280.00
(+) Compras	\$ 238,800.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 438,300.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Mano de obra directa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inventario final	\$ 559,140.00	\$ 472,568.40	\$ 363,214.80	\$ 244,748.40	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 748,800.00	\$ 633,371.20	\$ 487,566.40	\$ 329,611.20	\$ 141,280.00	\$ 141,280.00
(-)= Costo de las ventas	-\$ 207,000.00	\$ 86,571.60	\$ 109,363.60	\$ 118,466.40	\$ 141,248.40	\$ -	-\$ 207,000.00	\$ 115,428.80	\$ 145,804.80	\$ 157,955.20	\$ 188,331.20	\$ -
<b>(=) Utilidad bruta</b>	\$ 207,000.00	\$ 483,428.40	\$ 610,646.40	\$ 661,533.60	\$ 788,751.60	\$ -	\$ 207,000.00	\$ 644,571.20	\$ 814,195.20	\$ 882,044.80	\$ 1,051,668.80	\$ -
<b>Gastos</b>												
(+) Publicidad	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ -	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ -
(+) Gastos bancarios	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 12,670.00
(+) Depreciación	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83	\$ 29,545.83
(+) Mantenimiento	\$ 500,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Alquileres	\$ 200,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 200,000.00
(+) Servicios públicos	\$ 200,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Sueldos y salarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-)= Total de gastos	\$ 1,042,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 242,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 542,215.83	\$ 242,215.83
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	-\$ 835,215.83	-\$ 58,787.43	\$ 68,430.57	\$ 119,317.77	\$ 246,535.77	-\$ 242,215.83	-\$ 335,215.83	\$ 102,355.37	\$ 271,979.37	\$ 339,828.97	\$ 509,452.97	-\$ 242,215.83
<b>Gastos Financieros</b>												
(+) Intereses a nuestro cargo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Gastos de situación	\$ 955.20	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ -	\$ 1,753.20	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ -
(-)= Total de gastos financieros	\$ 955.20	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ -	\$ 1,753.20	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ 22,400.00	\$ -
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	-\$ 836,171.03	-\$ 81,187.43	\$ 46,030.57	\$ 96,917.77	\$ 224,135.77	-\$ 242,215.83	-\$ 336,969.03	\$ 79,955.37	\$ 249,579.37	\$ 317,428.97	\$ 487,052.97	-\$ 242,215.83
<b>Impuesto de renta</b>												
(-) Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) Utilidad neta</b>	-\$ 836,171.03	-\$ 81,187.43	\$ 46,030.57	\$ 96,917.77	\$ 224,135.77	-\$ 242,215.83	-\$ 336,969.03	\$ 79,955.37	\$ 249,579.37	\$ 317,428.97	\$ 487,052.97	-\$ 242,215.83
<b>Flujo de caja libre</b>												
(=) Flujo de caia libre	\$ 1,929,845.57	\$ 1,848,658.13	\$ 1,894,688.70	\$ 1,991,606.47	\$ 2,215,742.23	\$ 1,973,526.40	\$ 1,636,557.37	\$ 1,716,512.73	\$ 1,966,092.10	\$ 2,283,521.07	\$ 2,770,574.03	\$ 2,528,358.20