

Un Negocio Noblemente Rentable

UBICACIÓN

El lugar donde pongas tu Tortillería es un factor esencial que en el futuro cercano te podrá otorgar grandes ganancias, además el efectivo que saques de tu venta de mostrador, será lo que financie tu operación.

Recuerda que el Precio de Mostrador es el más alto que se cobra en esta industria por lo cual te conviene mucho generar ventas a través de este canal.

Selecciona un espacio en donde haya afluencia importante de potenciales compradores de Tortilla, considera la visibilidad y el acceso fácil para determinar tu ubicación, buscar zonas de alto tráfico de personas.

También debes considerar el costo de la renta del local, evalúa si vale la pena pagar un poco más en zonas de alta afluencia de compradores de tortilla y también toma en cuenta la cercanía de tus competidores.

Tortillería

SERVICIOS

El negocio de la tortillería como usualmente lo conocemos, realmente es el negocio de la masa y la tortilla, el cual tiene una gran variedad de productos para ofrecer, va desde los diferentes tamaños y sabores de las tortillas hasta tostadas, totopos, sopes, panuchos, huaraches entre otras variedades de productos.



IMAGEN

De la vista nace el amor, debes cuidar la higiene y seguridad de tu negocio, la producción de tortilla conlleva a utilizar maquinaria y herramientas las cuales deberás mantener limpias, al igual que el área de trabajo. En la mayoría de las Tortillerías el área de producción está a la vista de los clientes y esto puede ser un plus para tu negocio siempre y cuando este en buenas condiciones, así las personas tendrán la certeza de que les estas ofreciendo un producto de calidad.

En México existen más de 110,000 tortillerías, según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) 2019 del INEGI, 30% de ellas, utiliza masa de maíz tradicional para producir las tortillas que llegan a la mesa de millones de mexicanos. Mientras que un 20% hace uso de harina de maíz nixtamalizado, elaborada bajo el mismo proceso tradicional, pero con el diferenciador de que está enriquecida con vitaminas y minerales, además de que tiene una mayor durabilidad, lo que permite a los productores de tortillas reducir sus márgenes de pérdidas.

Por sus propiedades, nutriólogos y médicos recomiendan su ingesta diaria, no sólo para mantener una dieta saludable, sino también para la prevención de enfermedades y padecimientos, como el nacimiento de bebés con espina bífida.

Según especialistas de la industria de la masa y la tortilla, tan solo en México, el 50% de las tortillerías restantes mezcla masa nixtamalizada con harina de maíz nixtamalizada para ofrecer a sus clientes y consumidores un producto agradable a su paladar.

PERFIL DEL NEGOCIO

Esta Guía Rápida de Negocios te servirá de Referencia para los Valores de Inversión, Ventas, Costos y Utilidades que Podrías estar generando en tu incursión la industria de la masa y la tortilla.

Este plan financiero está bajo el supuesto de una inversión inicial mínima de \$317,316.42 pesos MX para iniciar el negocio; Se considera que se tiene un financiamiento de \$300,000.00, capital de \$110,000.00 e ingresos en el primer mes de \$51,000.00; Tomando en cuenta que es un negocio que apenas se está posicionando en el mercado, es normal que al principio en los primeros meses se generen pérdidas.

TEMPORALIDAD Y ESTACIONALIDAD

Al inicio este negocio necesita de mucho tiempo y esfuerzo por lo que unas vacaciones para el primer año no están permitidas.

La tortilla es un producto que no puede faltar en la mesa aun en temporada de vacaciones, con frio o calor la gente lo consume, por lo que el negocio de la masa y la tortilla siempre te estará generando ganancias.

COLABORADORES

El personal cumple un papel fundamental dentro de tu negocio por lo cual contar con personal bien capacitado te ayudara a eficientar tu producción y tu tiempo.

El salario mínimo general en México está entre los 150 y 180 pesos diarios por lo que igual deberás realizar un presupuesto de cuantos trabajadores necesitaras y cuanto es el costo que te podría generar.

Tus colaboradores al igual que tu deberán utilizar equipo de protección para las diferentes áreas de tu negocio lo esencial será una bata, calzado ocupacional, casco, guantes, y mandil.

Las áreas de trabajo deberán estar limpias y con libre tránsito para prevenir cualquier accidente.

INVERSIÓN

En este supuesto de negocio estamos usando maquinaria y equipo con el costo promedio que ronda en el mercado, el costo de la maquinaria es variable en cuanto a la marca y tamaño de producción.

Se estimó una venta de 3,000 kg de tortilla al mes, con lo cual registramos el costo con un porcentaje del 54% en comparación a las ventas que se pretenden obtener.

En los gastos fijos se está contemplando la renta del local, agua, luz, sueldos de 3 empleados, gastos admón. e impuestos.

En impuestos por ser el primer año de actividades existen facilidades fiscales por lo que es muy probable que en tu primer año no pagues nada.

En cuanto a otros gastos se está contemplando permisos y capacitación, esto puede variar dependiendo del estado o país en donde te encuentres es importante que te informes sobre las cargas fiscales que están vigentes en tu lugar de negocio.

Estar capacitado te ayudará a tener una mejor organización y elaborar métodos estandarizados con los que tendrás un mejor crecimiento. Invertir en tu capacitación y tomar asesoría hará que no vayas con una venda en los ojos al invertir en este negocio.

COSTO DE INVERSIÓN

Descripción	Costo
Acondicionamiento local	\$ 8,500.00
Maquina tortilladora	\$ 130,000.00
Revolvedora	\$ 16,500.00
Molino para nixtamal	\$ 23,640.00
Paila para cocimiento	\$ 15,000.00
Extractor	\$ 19,500.00
Tanque para gas	\$ 8,390.00
Tuberias e intalacion	\$ 3,330.00
Mostrador de cubierta con acero	\$ 5,200.00
Bascula digital	\$ 4,090.00
Moledor industrial	\$ 3,705.00
Neveras, rejas plasticas	\$ 4,200.00
Tarimas y otros	\$ 2,700.00
Herramientas	\$ 678.00
Mobiliario y equipo de trabajo	\$ 245,433.00
Permisos	\$ 7,000.00
Impuestos	
Capacitacion y asesoria	\$ 18,000.00
Intereses	
Otros gastos	\$ 25,000.00
Harina	\$ 19,736.84
Agua	\$ 0.11
otros gastos de produccion	\$ 7,896.47
Gastos fijos	\$ 19,250.00
Gastos de Produccion	\$ 46,883.42
Costo Total de inversion	\$ 317,316.42

MERCADEO

El mercado es un punto clave para que tu negocio sea exitoso, lo ideal es realizar una investigación sobre los gustos y preferencias del mercado en el que te encuentras.

Los puntos clave que debes saber son:

- Donde se encuentran geográficamente los consumidores potenciales.
- Las características de tu cliente potencial
- Como se ha comportado la industria dentro del mercado
- Saber el papel que cumpliría tu negocio

SIMULADOR PUNTO DE EQUILIBRIO

CUENTA DE RESULTADOS	MAR
Ventas	52,700.00
Compras	28,554.54
Gastos administrativos	18,500.00
Gastos financieros	750.00
Otros gastos	5,390.79
Depreciaciones	2,045.28
RESULTADOS	- 2,540.60

PRESUPUESTO EFECTIVO	MAR
Ventas	52,700.00
Capital	
Prestamo	
Total Efectivo	52,700.00
Mob. y eq de trabajo	-
Pago prestamos	6,066.35
Permisos	
Impuestos	
Capacitacion y asesoria	
Intereses	5,390.79
Otros gastos	5,390.79
Harina	20,394.74
Agua	0.11
otros gastos de produccion	8,159.69
Gastos fijos	19,250.00
Total gastos de produccion	47,804.54
SALDO FIN DE MES	- 6,561.68

BALANCE GENERAL	MAR
Activo	
Caja y Bancos	125887.311
Inversiones	
Impuestos a favor	
Almacen	-
Inventario	243,387.73
depreciacion	- 2,045.28
Total activo	367,229.76
Pasivo	
Proveedores	
Deudas con bancos	287,976.51
Capital	110,000.00
utilidad o Perdida	- 30,746.75
S.S. - Impuestos por pagar	
Total Deudas + Capital	367,229.76

Punto de Equilibrio Tortilleria Rentable

PymesEmpresarial.com
Mayor Negocio, Mayor Vida

PRODUCTO Tortilla de mesa

PRECIO UNITARIO PROM. \$ 17.00

Captura tu Precio Promedio por Kg al que vendes tu Tortilla

Detalla en las siguientes tablas tanto:

COSTO FIJO	VALOR
Alquiler	\$ 2,500.00
Luz	\$ 750.00
Administración	\$ 850.00
Impuestos	\$ 750.00
Sueldo Maquinista	\$ 4,800.00
Sueldo Reparto	\$ 4,800.00
Sueldo Encargado	\$ 4,800.00

Costos Variables

DESCRIPCIÓN	VALOR	CANTIDAD	IMPORTE
Harina (Kg)	\$ 12.50	0.526316	\$ 6.58
Agua (gr)	\$ 1.95	0.000018	\$ 0.000035
Teflón (gr)	\$ 1.75	0.002	\$ 0.003500
Empaque	\$ 0.50	0.01	\$ 0.005000
Grafito(gr)	\$ 0.25	0.002	\$ 0.000500
Gas LP (lt)	\$ 14.24	0.184211	\$ 2.62

Resultado: Este es el precio de venta por kilo de tortilla

Kgs de Tortillas a como mínimo para cubrir los costos

En este apartado van los costos fijos, las cantidades que aquí se presentan son un promedio de lo que se paga en un negocio de tortillería.

Aquí podrás cambiar los costos de tu materia prima y la cantidad, dependiendo de las compras que hagas, en el apartado de la harina se divide 20/38, ya que cada bulto de harina por lo regular viene de 20kg y se obtiene un rendimiento de 38kgs de Tortilla

En el Simulador a continuación puedes jugar con las cantidades de Producción para que sepas cuáles podrían ser tus posibles Metas.

Simulador

Cambia las unidades a Vender por mes y observa los cambios

KGS DE TORTILLA A VENDER X MES	3100.00
KGS DE TORTILLA A VENDER X DIA	103.33
VENTAS	
TOTALES	TOTALES
\$ 52,700.00	\$ 47,804.54
UTILIDAD	TOTAL
	\$ 4,895.50

En esta parte del simulador deberás cambiar la cantidad de kgs de tortilla que se deberá vender para saber las ventas totales, costos y la utilidad por mes.

Gráfica

KGS TORTILLA	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
620.00	\$ 10,540.00	\$ 24,960.91	-\$ 14,420.91
3100.00	\$ 52,700.00	\$ 47,804.54	\$ 4,895.50
4650.00	\$ 79,050.00	\$ 62,081.80	\$ 16,968.20

*Puedes modificar la celda en azul para simular tu producción y en el cuadro verás distintos escenarios posibles



Las siguientes cifras que se presentan en estos estados financieros se obtienen a través de un simulador del cual también te estoy dando acceso.

Recuerda que los gastos fijos son aquellos que mes con mes se tienen que pagar y la cantidad no varía.

En este ejemplo los gastos fijos en un mes son los siguientes: alquiler por \$2,500.00; luz por \$750.00; gastos de administración por \$850.00; impuestos por \$750.00 y sueldos por \$14,400.00 por 3 personas.

Los costos variables son los que dependiendo de nuestra

venta varían mes con mes. En este caso tenemos que el costo de suministros es de \$9.21 en un kg de tortilla

Contemplando que la venta en el mes sea de 3,100 kg de tortilla a \$17.00 pesos cada kg se obtendría un total en ventas de 52,700 menos nuestros costos y gastos de \$47,804.54 daría una utilidad de \$4,895.50 para el mes de marzo.

Estas cifras se obtienen optimizando el rendimiento de tu harina, es por eso que el mantenimiento a tus maquinas se haga de manera constante como prevención y no como corrección así te evitaras de pérdida de tiempo y obtendrás un mejor rendimiento. (Valores en pesos MX)

DESARROLLO DE NEGOCIO

Antes de iniciar un negocio de tortillería deberás estructurar bien el lugar donde se encontrará geográficamente, cuáles son las reglas y estructuras comerciales, cuál será el tipo, si necesitaras instalaciones, tendrás socios o trabajarás solo, cuantas personas estarán involucradas, entre otros aspectos que puedas considerar importantes para tu emprendimiento.

VENTAS

La cifra que se refleja en ventas es un aproximado de lo que genera un negocio de tortillería, esta puede variar dependiendo de la ubicación y rendimiento de la harina. (Utiliza el Simulador incluido para ver diferentes escenarios)

El negocio de las tortillas para que sea sumamente rentable, las ventas deberán ser preferentemente en Mostrador ya que se cobran al instante y al precio más alto, aunque esta no es la única forma de hacer negocio.

COMPRAS

En el apartado de compras se refleja el costo de la materia prima comprada para la elaboración de la tortilla.

Tenemos un porcentaje de costo de 54% del precio de la venta, es decir que para la elaboración de nuestro producto el 54% de nuestra venta corresponde a nuestro costo.

GASTOS FIJOS

Se refiere a los gastos relacionados a la administración y operación del negocio. Ej. luz, agua, mantenimiento de equipos, etc.

Tu primer año en cifras

CUENTA DE RESULTADOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	51,000.00	42,500.00	52,700.00	54,400.00	53,550.00	69,700.00	68,000.00	76,500.00	73,100.00	71,400.00	81,600.00	85,000.00	779,450.00
Compras	27,633.42	23,027.46	28,554.54	29,475.65	29,015.09	37,765.68	36,844.56	41,450.13	39,607.90	38,686.79	44,213.48	46,055.70	422,330.40
Gastos administrativos	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	222,000.00
Gastos financieros	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	9,000.00
Otros gastos	25,000.00	5,500.00	5,390.79	5,279.57	5,166.31	5,050.98	4,933.54	4,813.94	4,692.14	4,568.12	4,441.82	4,313.21	79,150.42
Depreciaciones		2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	22,498.03
RESULTADOS	- 20,883.42	- 7,322.73	- 2,540.60	- 1,650.50	- 1,926.68	5,588.07	4,926.63	8,940.65	7,504.68	6,849.82	11,649.43	13,335.81	24,471.16

PRESUPUESTO EFECTIVO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	51,000.00	42,500.00	52,700.00	54,400.00	53,550.00	69,700.00	68,000.00	76,500.00	73,100.00	71,400.00	81,600.00	85,000.00	779,450.00
Capital	110,000.00												110,000.00
Prestamo	300,000.00												300,000.00
Total Efectivo	461,000.00	42,500.00	52,700.00	54,400.00	53,550.00	69,700.00	68,000.00	76,500.00	73,100.00	71,400.00	81,600.00	85,000.00	1,189,450.00

Mob. y eq de trabajo	245,433.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	245,433.00
-----------------------------	-------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------------

Pago prestamos	5,957.14	6,066.35	6,177.57	6,290.82	6,406.15	6,523.60	6,643.20	6,764.99	6,889.02	7,015.31	7,143.93	7,271.06	71,878.08
-----------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------

Permisos	7,000.00												7,000.00
----------	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------

Impuestos													-
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---

Capacitacion y asesoria	18,000.00												18,000.00
-------------------------	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------

Intereses	5,500.00	5,390.79	5,279.57	5,166.31	5,050.98	4,933.54	4,813.94	4,692.14	4,568.12	4,441.82	4,313.21	4,188.00	54,150.42
-----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

Otros gastos	25,000.00	5,500.00	5,390.79	5,279.57	5,166.31	5,050.98	4,933.54	4,813.94	4,692.14	4,568.12	4,441.82	4,313.21	79,150.42
---------------------	------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------

Harina	19,736.84	16,447.37	20,394.74	21,052.63	20,723.68	26,973.68	26,315.79	29,605.26	28,289.47	27,631.58	31,578.95	32,894.74	301,644.74
--------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

Agua	0.11	0.09	0.11	0.11	0.11	0.14	0.14	0.16	0.15	0.15	0.17	0.18	1.61
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

otros gastos de producci	7,896.47	6,580.00	8,159.69	8,422.91	8,291.30	10,791.85	10,528.63	11,844.71	11,318.28	11,055.06	12,634.36	13,160.79	120,684.05
--------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

Gastos fijos	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	19,250.00	231,000.00
--------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

Total gastos de produ	46,883.42	42,277.46	47,804.54	48,725.65	48,265.09	57,015.68	56,094.56	60,700.13	58,857.90	57,936.79	63,463.48	65,305.70	653,330.40
------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

SALDO FIN DE MES	143,683.58	- 11,234.60	- 6,561.68	- 5,782.79	- 6,172.22	1,227.19	448.30	4,342.73	2,784.97	2,006.07	6,679.39	8,237.16	139,658.10
-------------------------	-------------------	--------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-----------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-------------------

BALANCE GENERAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
-----------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	--

Activo													
---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Caja y Bancos	143,683.58	132,448.99	125,887.31	120,104.52	113,932.29	115,159.48	115,607.78	119,950.51	122,735.48	124,741.55	131,420.95	139,658.10	
---------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	--

Inversiones	-												
-------------	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Impuestos a favor													
-------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Almacén	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--

Mob. y eq de trabajo	245,433.00	245,433.00	243,387.73	241,342.45	239,297.18	237,251.90	235,206.63	233,161.35	231,116.08	229,070.80	227,025.53	224,980.25	
----------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	--

depreciacion	-	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	2,045.28	
--------------	---	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--

Total activo	389,116.58	375,836.71	367,229.76	359,401.69	351,184.19	350,366.11	348,769.13	351,066.59	351,806.28	351,767.08	356,401.20	362,593.08	
---------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--

Pasivo													
---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Proveedores	-												
-------------	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Deudas con bancos	300,000.00	294,042.86	287,976.51	281,798.94	275,508.12	269,101.97	262,578.37	255,935.17	249,170.18	242,281.16	235,265.85	228,121.92	
-------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	--

Capital	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	
---------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	--

utilidad o Perdida	- 20,883.42	- 28,206.15	- 30,746.75	- 32,397.25	- 34,323.93	- 28,735.86	- 23,809.24	- 14,868.58	- 7,363.90	- 514.08	11,135.35	24,471.16	
--------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------	-----------	-----------	--

S.S. - Impuestos por pagar													
----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Total Deudas + Capital	389,116.58	375,836.71	367,229.76	359,401.69	351,184.19	350,366.11	348,769.13	351,066.59	351,806.28	351,767.08	356,401.20	362,593.08	
-------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--

TRAMITES Y REQUISITOS DE INICIO

TRAMITES FEDERALES

SAT

Inscripción al SAT para obtener la Cédula Fiscal que contiene el número de Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

IMSS

Registro ante el IMSS aún si se trata de un negocio en la cual sólo exista como único trabajador el empresario, deberás acudir al Instituto Mexicano del Seguro Social pues ahí realizarás las aportaciones personales de tus empleados, o las tuyas.

Trámites Municipales

Aviso de apertura de establecimiento o licencia de funcionamiento

Específicamente para negocios dedicados a actividades mercantiles de compra y venta de bienes o servicios. En algunos estados del país el trámite se puede realizarse en línea. Una vez que obtengas dicho aviso, debes colocarlo en un lugar visible de tu establecimiento.

Protección civil

La finalidad de este permiso es determinar las acciones de prevención, auxilio y recuperación, destinadas a salvaguardar la integridad física de las personas. Deberás solicitar este permiso por instalaciones comerciales de gas LP estacionario.

Uso de suelo

Permiso de uso de suelo para justificar ante la autoridad las actividades a realizar, Para obtenerlo debes acudir a la dependencia municipal, el costo puede ser de un aproximado de \$800 pesos y tu permiso puede estar listo dentro de los siguientes 5 días hábiles.

Anuncios

Los anuncios, carteles o publicidad, en la vía pública o visibles desde la vía pública, requerirán de licencias, permisos o autorizaciones para su instalación y uso de conformidad con la reglamentación municipal.

Otros

Dependiendo del estado y país en el que se encuentre tu negocio serán los requisitos y permisos que se te soliciten.

TRAMITES ESTATALES

Aviso de inscripción al registro estatal de contribuyentes

Se deben dar de alta todo aquel que realice actividades comerciales, industriales o de servicios, al registro estatal de contribuyentes para otorgar la licencia de funcionamiento correspondiente.

Requisitos

Los requisitos varían según el trámite que se realice, a continuación, estos son algunos de los documentos que solicitan en las dependencias e instancias pertinentes, debemos recordar que cada país tiene sus propios reglamentos y en este caso el negocio se encuentra en México.

- CURP, Cédula de Identidad Personal o Carta de naturalización
- Comprobante de domicilio fiscal,
- Poder notarial
- Identificación oficial vigente
- Acuse de preinscripción en el RFC
- Comprobante de domicilio del centro de trabajo
- Registro Federal de Contribuyentes
- Croquis de localización del domicilio del centro de trabajo.
- Escrito de solicitud dirigida al director general de Protección Civil, señalando: ubicación, tipo y características del anuncio espectacular dirección, número telefónico y correo electrónico
- Copia de croquis de ubicación del anuncio publicitario, indicando tipos de estructuras, comercios y/o instalaciones ubicadas en un perímetro de 50 metros
- Copia del Alta en el Padrón Municipal.
- Copia del título de propiedad o contrato de arrendamiento.
- Bitácora de Mantenimiento
- Plano isométrico de las instalaciones de gas para la maquinaria autorizado por protección civil.
- Copia de planos de cálculo estructural autorizado por la Dirección General de Desarrollo Urbano o perito en la materia.
- Carta responsiva de retiro en caso de fenómeno hidrometeorológico
- Pago de impuesto predial vigente.
- Licencia de construcción del local.
- Plano y estructura de instalaciones eléctricas autorizado por protección civil.
- Autorización de la secretaria de salud estatal para manejo de alimentos.

DEPRECIACIONES

La depreciación se calcula en base al 10% anual de maquinaria y equipo de trabajo.

RESULTADOS

Estos números son presupuestados apegados a lo que en la realidad podrías estar obteniendo o esperando del negocio.

Te recalco que será normal en los primeros meses tener pérdidas pues tu negocio apenas se estará colocando en la industria, pero lo ideal es Subir las Ventas rápidamente gestionándolas agresivamente.

MOBILIARIO Y EQUIPO

En este rubro se pone el equipo esencial para operar una tortillería, existen máquinas de diferentes tamaños por lo cual el precio puede variar de una marca a otra.

PRESTAMOS

En este caso estamos simulando el cálculo de un préstamo que puedas adquirir; Se toma en cuenta la siguiente información; cantidad Solicitada \$300,000.00, a un plazo de 2 años; se realizarán pagos mensuales a una tasa de interés del 22.0%, el costo financiero del crédito es de \$73,522.71

Los prestamos son una buena opción si no tienes el capital para iniciar tu negocio, pero debes tener en cuenta que pedir un préstamo implica un -

monto de interés por lo que es muy importante que tengas un presupuesto mensual para que lleves el control de tus gastos fijos. Elabora una meta de ventas para que puedas solventar estos gastos.

Ten en cuenta el tiempo de pago y que los préstamos están calculados de 2 a 5 años con pagos mensuales.

IMPUESTOS

El gobierno en México da facilidades para el primer año por lo cual no pagaras impuestos e incluso puedes pedir devolución de tu IVA a favor que generes mes con mes, lo que le puede inyectar liquidez al negocio.

DEPRECIACIÓN

Toma en cuenta cual será el costo de tu maquinaria y equipo de trabajo que necesitaras para iniciar tu negocio.

Ejemplo: pailas, maquina tortilladora.

Durante cada mes el equipo va perdiendo su valor original por el uso que se le da, por lo cual se le descuenta un porcentaje para reflejar la perdida de tu equipo de trabajo.

En este caso se puso el 10% anual del costo del equipo.

ALMACÉN

En este espacio deberás anotar el costo de la harina que prevengas utilizar, al igual que tus materiales como el papel, teflón, grafito y otros productos que puedas utilizar para la elaboración de la tortilla.

Lo bueno de esta industria es que no necesitas de productos industrializados y el tiempo de duración por ejemplo de la harina es de 2 años.

Aunque no necesariamente tienes que comprar grandes cantidades, si no solamente lo necesario que vaya requiriendo tu negocio.

Lo ideal es que estimes un aproximado de acuerdo a tu meta de venta.

En este caso estos fueron los kg de tortilla que se debe vender para obtener los resultados de venta expuestos en el estado financiero.

HARINA	
Enero	3,000 KG
Febrero	2,500 KG
Marzo	3,100 KG
Abril	3,200 KG
Mayo	3,150 KG
Junio	4,100 KG
Julio	4,000 KG
Agosto	4,500 KG
Septiembre	4,300 KG
Octubre	4,200 KG
Noviembre	4,800 KG
Diciembre	5,200 KG

PROVEEDORES

Una forma de obtener tu materia prima es a través de tus proveedores, si no tienes el capital suficiente para iniciar tu negocio puedes comprar productos a crédito.

REGLAS DE ORO PARA TRIUNFAR

¿Como saber que un negocio es rentable?

Se le conoce como ROE por sus siglas en ingles **Return On Equity**, manifiesta el beneficio neto obtenido, en comparación con la inversión y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Recursos Propios}} = \frac{\$ 24,471.16}{\$ 110,000.00} = 22\%$$

Cuanto más alto sea el resultado, mayor será el beneficio neto de nuestra inversión.

En este caso obtenemos que el retorno de nuestra inversión es de un 22%, debido a que se obtuvo eficiencia en la operación de los activos.

Estas cifras deben ser comparadas año con año para saber el crecimiento del negocio, es razonable que por ser el primer año de inicio de operaciones no se tengan porcentajes altos como se recomienda ya que es donde se desembolsa del capital para la compra de los activos.

Conocimientos

Si no tienes conocimientos en esta industria siempre será bueno que te guíes de los expertos, quizá a simple vista parezca muy fácil la elaboración de estos productos, pero siempre debes tener la exactitud, consistencia y sabor que hará que tu negocio sea único, no hay nada más confortable que saber que tus clientes se van con un buen sabor de boca.

Conocimientos especializados

No es necesario que tengas conocimientos de todas las áreas para eso hay gente especializada como contadores, administradores, productores etc. De los cuales podría apoyarte para resurgir más rápido.