



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA EL SERVICIO LAVADO Y MANTENIMIENTO DE MOTOCICLETAS EN GENERAL

“MOTOLAVADO J & M”

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se enmarca en la elaboración de un “Plan de Negocios” ya que consideramos analizar la viabilidad de instalar un servicio de lavado y mantenimiento de motocicletas en general, la misma que puede ser un nuevo emprendimiento en la ciudad de Tarija, tomando en cuenta que no existe una específica para este tipo de vehículo.

El servicio está dirigido a la población tarijeña en general que cuenta con este medio de transporte, toda vez a que en la actualidad las motocicletas son un medio más económico y accesible para movilizarse en la ciudad.

JUSTIFICACIÓN

Este nuevo emprendimiento para la creación de una empresa de servicios de lavado y mantenimiento de motocicletas en general, nace por la necesidad de las personas que cuentan con este medio de transporte y que necesitan del servicio, ya que hoy en día si bien existen lavaderos de vehículos de cuatro ruedas o más las mismas no brindan servicios exclusivos para motocicletas por factores como la discriminación por el tipo y tamaño de vehículo. Toda vez que considerando el crecimiento del parque automotor, ocurre que según la Dirección de Ingresos del Municipio, en la actualidad existen 38000 vehículos y 4577 motocicletas registradas legalmente, en este caso no se toman en cuenta los autos y motocicletas que circulan ilegalmente por la ciudad.



INVESTIGACION DE MERCADO

Para precisar elementos que justifiquen la pertinencia de esta idea de negocio y su consiguiente implementación del servicio de lavado y mantenimiento de motocicletas en la ciudad de Tarija, se realizó una investigación de mercado que nos permitió conocer las necesidades y preferencias de los que podrían ser nuestros clientes

DISEÑO DE CUESTIONARIOS

Para la recopilación de información del presente trabajo, se realizó mediante encuestas personales a propietarios de motocicletas de nuestra ciudad. Para la obtención de esta información, el tipo de cuestionario que se aplicó fue el estructurado, es decir que las preguntas y respuestas están formalizadas y estandarizadas. Con relación al tipo de preguntas que se aplicaron fueron las cerradas dentro de las cuales están las dicotómicas y las de opción múltiple y por último las preguntas abiertas.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Luego de haber obtenido resultados mediante la tabulación e interpretación con respecto a las preguntas de la encuesta llegamos a las siguientes conclusiones:

No existe una fuerte afluencia de personas que cuentan con motocicletas a los distintos lavaderos de la ciudad, sin embargo el 24% de las personas encuestadas acuden una vez al mes a los lavaderos pero solo reciben el servicio de manguereado, jabonado y secado, no existiendo más servicios adicionales que puedan alargar la vida útil de su vehículo y por ende satisfacer sus necesidades y expectativas, esto genera una gran oportunidad para las aspiraciones que tiene nuestro emprendimiento.

En cuanto a la implementación de este nuevo emprendimiento del lavado y mantenimiento de motocicletas en general existe una actitud favorable del 91% esto refleja una gran aceptación por anticipado generando una gran expectativa, ya que consideramos tener éxito con esta idea de negocio, implementando una variedad de servicios a elección del usuario poniendo énfasis en la calidad del servicio, el buen precio y la puntualidad en la entrega.



En cuanto a la publicidad la mayoría de los encuestados se inclinan más por los medios de comunicación como ser: la Radio y la televisión, mediante los cuales se hará conocer la existencia de la empresa y la variedad de servicios disponibles a los usuarios o propietarios de motocicletas.

NOMBRE Y TIPO DE EMPRESA

El nombre para este emprendimiento es:“MOTOLAVADO J & M” el nombre fue inspirado en base al nombre de los dos socios. A si mismo adoptará la forma legal como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.). Este tipo de constitución está caracterizada principalmente porque en ella, los socios responden hasta el monto de sus acciones.

MISIÓN

“Somos una empresa dedicada a brindar el servicio completo de lavado y mantenimiento de motocicletas en general, utilizando equipos modernos y cumpliendo de esta manera con las necesidades del cliente, proporcionando los servicios de excelente calidad ya que creemos que la limpieza y el buen funcionamiento de su motocicleta es lo más importante para nosotros.”

VISIÓN

“Ser la empresa líder en la prestación de servicio de lavado, mantenimiento y embellecimiento de motocicletas en el mercado tarijeño”



PLAN DE MARKETING

Para desarrollar el plan de marketing es necesario determinar la demanda, el servicio a ofrecer, el precio, la plaza y la promoción que se utilizará para la implementación de este nuevo emprendimiento.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda para nuestros servicios fue estimada tomando en cuenta los resultados obtenidos de la investigación de mercado, otro dato que tomamos en cuenta fue la tasa de crecimiento del parque automotor de la ciudad de Tarija que es 5% anual, el número de motocicletas existentes en la ciudad es de 9577 para el presente año dentro de las cuales tomamos en cuenta a las que fueron registradas de manera legal y las que circulan ilegalmente en la ciudad de Tarija.

DEMANDA POTENCIAL

Nº	AÑOS	TOTAL PARQUE AUTOMOTOR	PORCENTAJE DE ASISTENCIA	DEMANDA POTENCIAL MES	ASISTENCIA POR AÑO	DEMANDA POTENCIAL AÑO
0	2011	9577	24%	2298	12	27576
1	2012	10056	24%	2413	12	28956
2	2013	10559	24%	2534	12	30408
3	2014	11087	24%	2661	12	31932
4	2015	11641	24%	2794	12	33528
5	2016	12223	24%	2934	12	35208

DEMANDA ESTIMADA

Para determinar la demanda estimada se tomó en cuenta el porcentaje (24%) de personas que asisten a los distintos lavaderos de la ciudad, la misma nos da como resultado las 2298 motocicletas que acuden 12 veces al año, en función a esta información y sabiendo que se pretende alcanzar una porción de mercado del 35% por ser una empresa nueva y única en la ciudad de Tarija se estima que la demanda



seria de 9652 motocicletas año y un promedio de 32 motocicletas al día al inicio de las actividades.

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA PARA LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL AÑO	CUOTA DE MERCADO	DEMANDA ESPERADA. AÑO	DEMANDA PROMEDIO DIA
2011 (base)	27576	35%	9652	32
2012	28956	36%	10424	34
2013	30408	37%	11249	37
2014	31932	38%	12131	40
2015	33528	39%	13072	43
2016	35208	40%	14078	46

TIPOS DE SERVICIO

Los servicios que brindará este nuevo emprendimiento son los siguientes:

N°	TIPO DE SERVICIO	
1	LAVADO	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Manguereado, jabonado y secado, que consiste en realizar el lavado general de la motocicleta utilizando detergentes y telas especiales como franelas para no causar daños a la pintura de la misma. ❖ fumigado, se utilizará diesel aplicando solo a algunas partes como el chasis y soportes para evitar posteriores oxidaciones y deterioros de esas piezas. ❖ Lustrado de pintura y ruedas, este tipo de servicio consiste en aplicar pasta o crema para la pintura y silicona para las ruedas, esto permitirá dar mejor brillo y estética a la motocicleta.



2	MANTENIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Engrase, mediante el uso de grasa especial para rodamientos del eje delantero y trasero de la motocicleta. ❖ Cambio de aceite, para evitar el desgaste prematuro de las piezas internas del motor a través del uso de aceite especial. ❖ Control de frenos, esto con la finalidad de verificar el estado actual del sistema de frenos de la motocicleta, tomando en cuenta que esto podría evitar posibles accidentes a futuro. ❖ Control de aire de ruedas, que consiste en verificar la presión del aire de cada rueda con el propósito de calibrarlas de acuerdo al tamaño y capacidad de recepción de aire de las mismas.
---	----------------------	--

PRECIO

El precio de venta para nuestros servicios se determinó en función al costo total de producción, el cual toma en cuenta los costos que se incurren en el proceso de prestación del servicio tales como: maquinaria y equipo, insumos necesarios que se utilizaran en el proceso de lavado y mantenimiento, mano de obra directa e indirecta y otros gastos adicionales, así mismo se tomó como referencia un margen de utilidad del 35%, como podemos observar en el siguiente cuadro

PRECIOS DEL SERVICIO “MOTOLAVADO J & M”

N°	TIPO DE SERVICIO	PRECIO SIN FACTURA (Bs.)	PRECIO CON FACTURA (Bs.)
1	LAVADO (Manguereado, jabonado y secado, Fumigado, Pulido de pintura y siliconado de ruedas)	27	31



2	MANTENIMIENTO(Engrase, Cambio de aceite, Control de frenos y control de aire)	48	56
TOTAL		75	87

PLAZA

Tomando en cuenta que este emprendimiento se trata de la prestación de servicios, el canal de distribución a utilizar para el lavado y mantenimiento de motocicletas en general es un canal de nivel cero o también denominado canal de mercadeo directo, el cual consiste en vender de manera directa nuestro servicio a los usuarios finales.

PROMOCIÓN

Según los resultados de la investigación de mercados, la publicidad propuesta se realizará mediante spots publicitarios como ser: La televisión y la radio consideradas como medios de comunicación de mayor prestigio en nuestra ciudad.

PLAN DE OPERACIONES

Para la realización de nuestro plan de negocio uno de los aspectos más importantes que se tomó en cuenta fue la ubicación, la distribución interna de la planta, su capacidad de producción y el proceso que debe seguir para brindar un servicio eficiente que pueda satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, sabiendo que hoy en día las personas son más exigentes a la hora de adquirir un servicio.

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La localización de las instalaciones es un aspecto muy importante a la hora de tomar una decisión ya que una localización desacertada puede conllevar a un desempeño inadecuado de las operaciones de la empresa.

Para determinar la ubicación de nuestras instalaciones se utilizó el método del puntaje ponderado, tomando en cuenta varios factores como: la proximidad al cliente, las vías de acceso, disponibilidad de servicios básicos, el terreno, la proximidad de la



competencia indirecta y la actitud del barrio donde se instalará la empresa. Fruto de la investigación de mercado y la aplicación de este método se llegó a determinar la ubicación de las instalaciones en base a dos alternativas las cuales fueron las zonas Aeropuerto y el Tejar siendo la seleccionada la zona del Tejar.

DISTRIBUCIÓN INTERNA

Para determinar la manera de cómo estará distribuida nuestra planta se realizó en función al proceso de prestación del servicio el mismo consta de cuatro ambientes una zona de lavado, zona de secado y pulido de pintura y ruedas, zona de mantenimiento y por ultimo las zonas de parqueo de motos lavadas y por lavar. Además de contar con ambientes para la administración, recepción y el almacén de materiales e insumos.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Para determinar la capacidad de producción para brindar este servicio se tomó en cuenta las horas hombre que está en función a la cantidad de personas que participan en el proceso de prestación del servicio en este caso tres operadores. Como se muestra a continuación:

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN PARA “MOTOLAVADO J & M”

N°	TIPO DE SERVICIO	TIEMPO DURACIÓN MINUTOS	CANTIDAD TRAB. TRAB.	HORAS TRAB DIA	CAP. PROD. DIA	CAP. PROD. MES	CAP. PROD. AÑO
1	LAVADO	15	2	8	32	832	9984
2	MANTENIMIENTO	20	1	8	24	624	7488
TOTAL		35	3				

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Para la prestación del servicio de lavado y mantenimiento de motocicletas se sigue una secuencia de pasos, las mismas son:



- ❖ **Recepción**, este proceso consiste en ofrecer los servicios que brinda la empresa de manera detallada, recibir la motocicleta, registrar los datos de la misma y el tipo de servicio requerido por el cliente, este proceso termina con la entrega del recibo al cliente.
- ❖ **Elección del servicio**, el cliente tiene la opción de elegir entre varias alternativas de servicio que requiera su motocicleta, a continuación se detallan los servicios que brindará la empresa: Manguereado, jabonado y secado, engrase y fumigado, cambio de aceite, control de frenos, lustrado de pintura, ruedas y control de aire.
- ❖ **Prestación del servicio**, estará en función al tipo de servicio seleccionado por el cliente, este proceso comienza con la ubicación de la motocicleta en la zona requerida y culmina la misma con la verificación de la calidad del servicio.
- ❖ **Verificación de la calidad del servicio**, este proceso consiste en verificar que el trabajo se haya realizado de manera eficiente para su posterior ubicación en la zona de entrega o caso contrario volver a repetir el proceso de acuerdo a las observaciones del encargado o del usuario.
- ❖ **Ubicación en la zona de entrega**, con este proceso culmina la prestación del servicio de la empresa.

CONTROL DE CALIDAD

- ❖ Se inspeccionará y verificará los insumos que son parte del proceso de lavado, considerando que sean de excelente calidad y aptos para ser utilizados en la prestación de este servicio.
- ❖ El control de calidad se realizará durante todo el proceso de lavado y mantenimiento en general hasta la entrega al cliente.
- ❖ Se brindará especialmente calidad en la atención al cliente, a través de todo el personal, mostrando amabilidad y eficiencia, dispuestos a solucionar cualquier necesidad o requerimientos de los clientes.
- ❖ Otra manera de control será a través de entrevistas directas con la finalidad de conocer la opinión de los clientes con respecto al servicio



prestado. Por tanto con este control lograremos identificar las posibles deficiencias que pudiera existir en el servicio que se brinda para posteriormente solucionarlos y así satisfacer las necesidades y exigencias de los usuarios.

ORGANIZACIÓN Y FUERZA DE TRABAJO

MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

El marco jurídico que regirá el sistema de funcionamiento de nuestra empresa estará basada en una Sociedad de Responsabilidad Limitada “S.R.L.”, que tiene su base jurídica en el código de comercio, esta empresa estará conformado por dos socios los cuales aportaran el mismo monto del capital invertido, por lo tanto cada uno de los socios tiene el mismo poder de decisión en la S.R.L.

PASOS A SEGUIR PARA EL REGISTRO DE NUESTRA EMPRESA

1. Registro en Fundempresa
2. Marco Jurídico Impositivo (SIN)
3. Impuestos Municipales
4. Caja Nacional de Salud
5. Administradoras de Fondos de Pensiones
6. Registro en el Ministerio de Trabajo



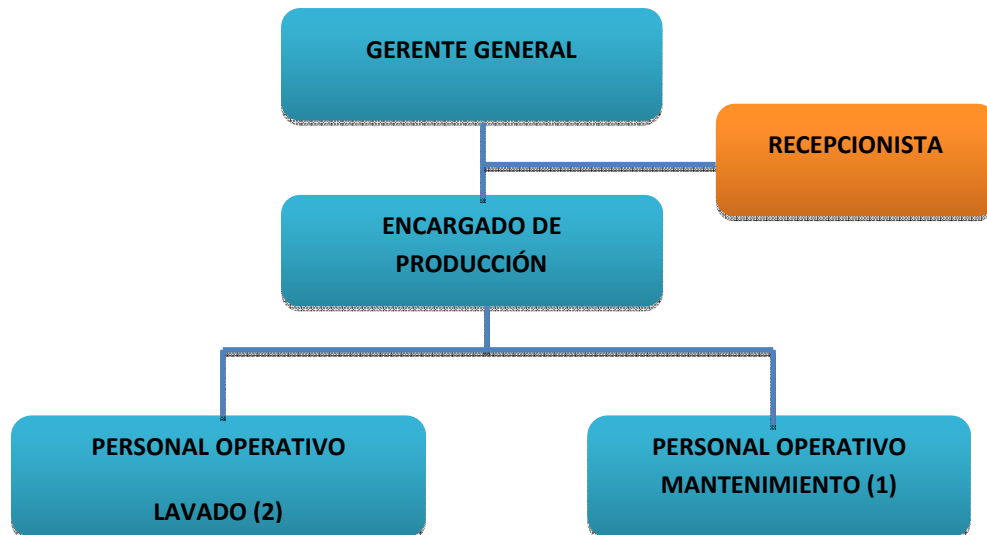
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Con el fin de cumplir las metas propuestas y lograr el objetivo se diseñó un organigrama que nos permitirá organizar a la empresa, para lo cual se utilizará la estructura lineal por ser la más simple y es la que más utilizan las pequeñas empresas, además se caracteriza por su flexibilidad donde la relación entre superiores y subordinados es cercana, la toma de decisiones se hace ágil y la autoridad está centrada en una sola persona.

A continuación se muestra el organigrama propuesto para la empresa:

GRAFICO N° 10

ORGANIGRAMA PROPUESTO



DESCRIPCIÓN DE CARGOS

La descripción de cargos es un documento que muestra los objetivos y funciones de cada puesto, para nuestro emprendimiento se realizó un análisis para determinar la misión, objetivos y las funciones que requiere cada puesto, y en función a ello se determinó los perfiles personal, profesional y laboral para cubrir cada uno de los puestos de la empresa.



FUERZA DE TRABAJO

La fuerza de trabajo necesaria para llevar a cabo este emprendimiento es como sigue:

PERSONAL PARA “MOTOLAVADO J y M”

CARGOS	N· DE EMPLEADOS
GERENTE GENERAL	1
RECEPCIONISTA	1
ENCARGADO DE PRODUCCIÓN	1
OPERADORES	3
TOTAL	6

PLAN FINANCIERO

El objetivo del plan financiero es determinar los recursos económicos necesarios para la implementación de este emprendimiento a través de la determinación del costo de producción y la inversión necesaria además de determinar si es necesario acudir a un financiamiento externo. Otra aspecto que se tomó en cuenta es la realización de los estados financieros y la evaluación de la rentabilidad del emprendimiento a través de indicadores económicos como el VAN y la TIR.

COSTO DE PRODUCCION

El costo de producción se determinó tomando cuenta los costos de mano de obra directa e indirecta, los costos indirectos y la materia prima o insumos necesarios para realizar la prestación del servicio, como se muestra en el siguiente cuadro:



COSTO DE PRODUCCIÓN
(Expresado en Bs.)

COSTO DE PRODUCCIÓN		COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<u>MATERIA PRIMA</u>	25380		
<u>INSUMOS</u>	22080		22080
AGUA	3300		3300
<u>MANO DE OBRA DIRECTA</u>	32400		
OPERARIOS (3)	32400		32400
<u>COSTOS INDIRECTOS</u>	76919		
MANO DE OBRA INDIRECTA (3)	49200	49200	
ALQUILER EDIFICIO	10800	10800	
SERVICIOS BÁSICOS	6396		6396
DEPRECIACIÓN	2865	2865	
AMORTIZACIÓN	3481	3481	
COSTO FINANCIERO INTERESES	4177	4177	
<u>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</u>	134699	70523	64176
<u>COSTOS TOTALES</u>		134699	

PRECIO DE VENTA

Para determinar al precio de venta se tomó en cuenta el costo total de producción y la demanda proyectada para cada servicio como podemos observar a continuación:

❖ **Calculo del precio de venta para el servicio de lavado**

Costo de Producción Unitario = Costo Total / Demanda Proyectada para lavado

Costo de Producción Unitario = 134699 / 6671

Costo de Producción Unitario= 20 Bs.

Margen de Utilidad = 35%

Precio Venta = 27 Bs.



Precio Venta con Factura = 31Bs.

❖ **Calculo del precio de venta para el servicio de mantenimiento**

Costo de Producción Unitario= Costo Total / Demanda Proyectada para mantenimiento

Costo de Producción Unitario= 134699 / 3753

Costo de Producción Unitario= 36 Bs.

Margen de Utilidad = 35%

Precio Venta = 49 Bs.

Precio Venta con Factura = 56 Bs.

El precio de venta para cada servicio es:

- ❖ LAVADO: 31 Bs.
- ❖ MANTENIMIENTO: 56 Bs.
- ❖ SERVICIO COMPLETO: 87 Bs.

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

La inversión necesaria para poner en marcha esta nueva idea de negocio es de Bs. 41405 como se muestra de manera detallada en el siguiente cuadro:



**ESTRUCTURA DE INVERSIÓN “MOTOLAVADO J & M” S.R.L.
(Expresado en Bs.)**

DETALLE	MONTO (Bs)
A. INVERSIÓN FIJA	
Alquiler por anticipado de Edificio	10800
Maquinaria y Equipo	13200
Equipo de Computación,	3500
Muebles y enseres	2020
Herramienta	550
TOTAL	30070
B. INVERSIÓN DIFERIDA	
Gastos de organización	7000
C. INVERSIÓN CORRIENTE	
Publicidad	4260
D. CAPITAL DE TRABAJO	75
TOTAL INVERSIÓN	41405

CAPITAL DE TRABAJO.

Para determinar el capital de trabajo se toma como referencia el costo total de producción anual y en cuanto al ciclo productivo se toma en cuenta el tiempo que se tarda en realizar el servicio completo de lavado y mantenimiento de la motocicleta que es de 35 minutos, el cual nos da como resultado los 75 Bs.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{C.T. anual} / 360 * \text{N}^\circ \text{ días del ciclo productivo}$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = (134699 / 360) * 0.2 \text{ días}$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 75 \text{ Bs.}$$

FINANCIAMIENTO



El sistema de financiamiento con el que contara nuestra empresa de servicio “MOTOLAVADO J & M” S.R.L. será con capital propio y financiamiento de una entidad financiera, la cual se muestra en el siguiente cuadro:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE “MOTOLAVADO J & M” S.R.L.

(Expresado en Bs.)

FINANCIAMIENTO PROPIO	MONTO (Bs)	PORCENTAJE
SOCIO 1	12000	29%
SOCIO 2	12000	29%
Crédito 5 años plazo	17405	42%
MONTO TOTAL	41405	100%

EVALUACION FINANCIERA

Para evaluar si nuestro emprendimiento es viable o no, se realizó una evaluación económica- financiera, utilizando para ello los indicadores financieros más conocidos y recomendables para realizar este tipo de análisis el VAN y la TIR.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este indicador nos permitio calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja estimados a futuro, originados por la inversión de nuestro negocio.

Costo de Capital o Tasa de Referencia → K= 11%

$$VAN = -I + \sum \frac{FC_n}{(1+k)^n} \quad VAN = -I + \frac{FC_1 + FC_2 + FC_3 + FC_4 + FC_5}{(1+k)^1 + (1+k)^2 + (1+k)^3 + (1+k)^4 + (1+k)^5}$$

$$VAN = -41405 + \frac{195580 + 217921 + 241740 + 267107 + 294162}{(1+0,11)^1 + (1+0,11)^2 + (1+0,11)^3 + (1+0,11)^4 + (1+0,11)^5}$$

$$VAN = 169988,26Bs.$$



- ❖ **Interpretación:** De acuerdo al cálculo desarrollado el VAN, con una tasa de actualización del 11% es de Bs. 169988,26 positivo y mayor que 0, lo cual nos indica que la empresa es rentable ya que los ingresos por las ventas de los servicios cubren los costos o egresos.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

$$r = \frac{-I + \sum FC_n}{\sum n(FC_n)} \quad r = \frac{-I + FC_1 + FC_2 + FC_3 + FC_4 + FC_5}{(1 * FC_1) + (2 * FC_2) + (3 * FC_3) + (4 * FC_4) + (5 * FC_5)}$$

$$r = \frac{-41405 + 195580 + 217921 + 241740 + 267107 + 294162}{(1 * 195580) + (2 * 217921) + (3 * 241740) + (4 * 267107) + (5 * 294162)}$$

$$r = 0,3016 \approx 30\%$$

TIR NETA = TIR BRUTA – COSTO DE CAPITAL O TASA DE REFERENCIA

$$\text{TIR NETA} = 30\% - 11\% = 19\%$$

- **Interpretación:** La TIR Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de nuestro servicio de inversión. Para ello el desarrollo de los cálculos es importante que nos permita conocer de manera clara la permanencia del negocio en el tiempo. Según expresión de resultados podemos indicar que la TIR de 30% es factible y aceptable por lo que es mayor que el costo de capital o tasa de referencia del mercado.

BENEFICIO - COSTO

$$B/C = \frac{\sum FC_n}{(1+i)^n} \Bigg/ \frac{\sum Egresos}{(1+i)^n} \quad B/C = \frac{1216510}{(1+0,11)^5} \Bigg/ \frac{795346}{(1+0,11)^5}$$



$$B/C = \frac{721939}{471999}$$

$$B/C = 1,53Bs.$$

- **Interpretación:** Como sabemos el costo-beneficio es una herramienta de toma de decisiones y determina la conveniencia de un negocio, en nuestro caso se obtiene una relación favorable equivalente a 1,53 Bs. Por lo que se acepta el negocio, ya que por cada boliviano invertido se obtiene ese monto.

Con toda esta información podemos llegar a la conclusión de que nuestro plan de negocio es viable a corto mediano y largo plazo.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El siguiente cuadro nos muestra el periodo en el que se recupera la inversión realizada.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

(Expresado en Bs.)

	AÑOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	-41405	195580	217921	241740	267107	294162
FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO		154175	372096			

Con una inversión de 41405 Bolivianos para la implementación de este negocio, proyectado para cinco años se puede evidenciar y constatar que el periodo de recuperación de la inversión se logrará en el primer año. Lo que implica que los ingresos por ventas cubren la inversión realizada durante ese tiempo, a partir de ahí se obtendrán ganancias para los inversionistas.