

PLAN DE NEGOCIOS Y PROPUESTA FINANCIERA



RC DAIRY FARM CONSULTANTS

“Donde el ganadero alcanza el éxito”

Presentado A:

BANCO POPULAR DE PR

Tabla de Contenido

Resumen Ejecutivo.....	3
Datos del Negocio	
Trasfondo y Descripción General.....	4
Productos y Servicios.....	5
Localización de la Empresa.....	7
Operaciones.....	8
Recursos Humanos.....	10
Análisis del Mercado.....	12
Ambiente Competitivo.....	13
Estrategia de Mercadeo.....	14
Datos Financieros	
Inversión Inicial.....	17
Fuentes y Uso de Fondos - Financiamiento Solicitado.....	18
Proyecciones de Ingresos y Gastos.....	19
Notas explicativas de proyecciones.....	20
Flujo de Efectivo Pro-Forma.....	22
Notas explicativas Flujo de Efectivo.....	23
Análisis de “Punto de Empate”.....	25
Documentos de Apoyo	
Resume.....	27
Estado de Condición Financiera.....	28
Certificados.....	30
Cotizaciones.....	33
Cartas de Intención.....	40

Resumen Ejecutivo

El negocio que se propone establecer y que se describe a continuación es una oficina de servicios profesionales. Esta empresa se dedicará a ofrecer servicios de contabilidad y consultoría a los ganaderos de la Industria Lechera de Puerto Rico. El negocio se organizará como propietario individual. El dueño y administrador del negocio será el señor Roberto C. Irizarry Cuebas, quien a su corta edad cuenta con vasta experiencia en las áreas de contabilidad y administración de negocios. Actualmente está completando su grado de bachillerato en Finanzas en la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Mayagüez. El negocio que llevará el nombre “RC Dairy Farm Consultants” estará localizado en la Carretera #2 Km. 86.2 Calle Marginal en Hatillo, Puerto Rico. El local que se rentará cuenta con un espacio de 1,000 pies cuadrados y se encuentra en excelentes condiciones y con todos los permisos al día.

El señor Irizarry se encargará de buscar clientes y del área de la asesoría financiera, contratará a dos empleados a tiempo completos para las labores diarias del manejo de libros contables. El Sr. Irizarry ha tomado seminarios sobre la preparación de estados financieros y la administración de pequeños negocios.

RC Dairy Farm Consultants no ignora su competencia, sino que ha elaborado unas ventajas competitivas para atraer y retener a sus clientes potenciales. Entre las ventajas competitivas la más importante será el servicio al cliente, el mismo será uno personalizado y especializado en el cliente potencial.

Las puertas de RC Dairy Farm Consultants permanecerán abiertas de lunes a viernes de 8:00am a 6:00pm. La empresa ha elaborado un manual de operaciones para asegurarse de cumplir con todas las necesidades de los clientes.

El mercado potencial para los servicios de RC Dairy Farm Consultants en el área de mercado definida se ha estimado en \$1,916,460. Basándose en la estrategia de mercadeo planificada se espera capturar un 4.2, 7.5 y 9 por ciento de este mercado potencial en los primeros tres años de operaciones, respectivamente. A base del mercado potencial las ventas para el primer año se proyectan en \$81,600, en \$144,000 para el segundo año y para el tercer año de operaciones \$172,800.

RC Dairy Farm Consultants necesitará \$26,627 para comenzar operaciones. Este dinero provendrá de \$6,627 aportados por el dueño y \$20,000 de un préstamo comercial con garantía gubernamental con término de cinco años a un interés de 6%. De acuerdo al análisis financiero, el proyecto propuesto es económicamente viable.

Trasfondo y Descripción General

En Puerto Rico la producción de leche es la principal fuente de ingreso agrícola, generando unos 224 millones de Ingreso Bruto según el Informe Anual 2008-2009 de la Oficina de Reglamentación de la Industria Lechera de Puerto Rico. En los pasados años se ha visto seriamente afectada esta industria, siendo la ley de quiebra el refugio de muchos empresarios de esta industria. La razón principal, una pobre administración. Según información recopilada, solo un 10% de los ganaderos en Puerto Rico poseen alguna educación certificada en administración. Conociendo estos datos el señor Roberto C. Irizarry ve una gran oportunidad de negocio. Con más de 8 años de experiencia en las áreas de contabilidad y consultoría administrativa, se propone establecer una oficina de servicios profesionales dirigida específicamente a los productores de leche de nuestro país, entiéndase, los ganaderos. Según el “US Census Bureau” en Puerto Rico existen unos 638 negocios que ofrecen los servicios profesionales que RC Dairy Farm Consultants pretende ofrecer, sin embargo ninguno de ellos está enfocado en este sector agrícola. Será un negocio nuevo y se espera el éxito por diversas razones; primero, está atendiendo un nicho en el mercado, segundo, la localización de la empresa, tercero, el servicio al cliente como ventaja competitiva, entre otros. El negocio se dedicará completamente a la prestación de servicios profesionales, tales como, contabilidad, preparación de impuestos, manejo de nóminas, consultoría financiera, consultoría técnica, representación, entre otros, siendo los servicios de contabilidad la actividad principal de la empresa. RC Dairy Farm Consultants se establecerá bajo la estructura legal de propietario individual, tomando en consideración los aspectos contributivos y la inversión inicial, la cual está por debajo de los \$30,000. El negocio será atendido y administrado directamente por su propietario, el señor Roberto C. Irizarry Cuebas. Se espera comenzar operaciones para mediados del año 2011, abriendo la oficina de lunes a viernes de 8:00am a 6:00pm y los sábados atendiendo a los clientes vía telefónica, para consultas y asesoría. RC Dairy Farm Consultants pretende establecerse como la principal oficina de servicios profesionales de todos los ganaderos en Puerto Rico.

Productos y Servicios

RC Dairy Farm Consultants ofrecerá una gama de servicios profesionales al ganadero. Estos servicios se prestarán mediante contratos, los cuales se renovarán anualmente. Los precios van a variar dependiendo del volumen de trabajo que requiera el cliente. Al principio, se utilizará como base la cuota asignada del ganadero para establecer el precio de los servicios profesionales, luego la experiencia ayudará a establecer unos precios más razonables y justos. Por ejemplo, un ganadero con una cuota asignada entre 10,000 litros a 40,000 litros, pagará una iguala de \$100 semanales, de 40,000 litros a 80,000 litros pagará una iguala de \$200 semanales, de 80,000 litros a 120,000 pagará una iguala de \$300 semanales, y así sucesivamente. A continuación se mencionan los servicios que RC Dairy Farm Consultants estará ofreciendo:

Servicios de Contabilidad – La necesidad de un sistema de contabilidad es imprescindible para una administración eficiente y alcanzar el éxito operacional y financiero de la empresa. RC Dairy Farm Consultants estará cubriendo las dos principales áreas de la contabilidad; Contabilidad Gerencial y Contabilidad Financiera. El cliente contará con la ayuda de los profesionales a la hora de tomar decisiones, ya que ellos tendrán la información a la mano y el peritaje administrativo para lograr el éxito del ganadero. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Manejo de Libros “Book Keeping” – A diferencia de la competencia, RC Dairy Farm Consultants también se encargará del manejo de libros o “book keeping” de sus clientes. El manejo de libros contables incluye el registro de todas las transacciones financieras de un negocio. Para este servicio, se utilizará el programa “Quick Books Pro 2010 – Accountant Edition”. RC Dairy Farm Consultants mantendrá de forma electrónica a todos sus clientes los registros diarios de ventas, compras, pagos, movimiento de cuenta bancaria, etc. Este también es un servicio básico de todo negocio y si no se lleva a cabo de forma organizada puede llevar al fracaso al empresario. Al contar con este servicio, el cliente se asegura que va a recibir unos reportes financieros totalmente reales. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Preparación de Planillas – RC Dairy Farm Consultants como parte de los servicios que ofrecerá bajo contrato, incluirá la preparación de planillas, tanto las estatales como las federales, según el cliente las requiera. Por regla general este es un servicio por el cual la competencia cobra aparte, y muchas veces no se preparan bien ya que solo cuentan con la información que de momento les brinda el cliente. RC Dairy Farm Consultants contará con una especialista en planillas registrada en el Departamento de Hacienda de Puerto Rico. Teniendo en su poder la información real gracias al manejo de los libros de sus clientes, RC será capaz de preparar las planillas no solamente más eficientemente, sino también más fácilmente. Las planillas se prepararán de

forma electrónica y para este servicio se utilizará el programa “PR Tax Live” de la compañía PR Soft Inc. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Preparación de Nóminas – RC Dairy Farm Consultants también cubrirá el área de recursos humanos de nuestros clientes, desde la preparación e impresión de los cheques de nómina, hasta la preparación y radicación de las planillas patronales exigidas por ley. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Consultoría Financiera – Los clientes de RC Dairy Farm Consultants contarán con el apoyo y la asesoría de profesionales en el área de las finanzas. Este servicio se ofrecerá por cita previa y se llevará a cabo en las facilidades de RC o en las facilidades del cliente, según sea el acuerdo. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Consultoría Técnica – RC Dairy Farm Consultants también les brindará a sus clientes asesoría en el área operacional de sus negocios. Para poder brindar este servicio el propietario Roberto C. Irizarry estará tomando cursos de ganadería y combinándolos con la experiencia adquirida a través de los años como contable de diferentes ganaderos. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Representación – La mayoría de los ganaderos según nuestra encuesta carecen de habilidades de comunicación y de tiempo para atender ciertas obligaciones que su negocio les exige. RC Dairy Farm Consultants obtendrá de sus clientes autorización escrita para poder representarlos ante las agencias gubernamentales, instituciones bancarias y suplidores, entre otros. De esta manera el cliente se asegura que sus asuntos administrativos están siendo bien atendidos por profesionales. El precio de este servicio estará incluido en la iguala semanal que pagará el cliente.

Además, los clientes tendrán la opción de utilizar la dirección postal de RC Dairy Farm Consultants, de esta manera evitan que se les extravíe los documentos y se aseguran que los mismos llegan más rápido a su oficina de servicios profesionales. En resumen, RC Dairy Farm Consultants pretende ofrecer todos los servicios administrativos a los cuales el ganadero tiene que enfrentarse, dándole la tranquilidad y el tiempo que éste necesita para dedicarse a la producción de leche, que es su fuente de ingreso. Todos estos servicios serán ofrecidos de forma profesional y organizada, capturando de esta manera la confianza del cliente.

Localización

RC Dairy Farm Consultants establecerá su oficina de servicios profesionales en la Carr. #2 Km. 86.2 Calle Marginal en el municipio de Hatillo, Puerto Rico. En este lugar se encuentra el edificio Omarys, el cual tiene un local disponible para alquiler. Este local es de 1,000 pies cuadrados, cuenta con dos baños, acústico, lozas y área de almacén, la cual sería utilizada para los archivos de los clientes. La zonificación de este lugar es comercial. En conversaciones del Sr. Roberto C. Irizarry con el dueño del edificio llegaron a unos acuerdos preliminares, firmando un contrato por 5 años, los primeros 8 meses la renta será de \$1,250 mensuales, luego de estos ocho meses subirá a \$1,500 mensuales hasta la terminación del contrato. Esta renta incluye el gasto de agua. El local se encuentra en excelentes condiciones y por la cantidad de tránsito vehicular se mantiene un crecimiento comercial en ésta área. Se ha separado un presupuesto en la inversión inicial de \$3,000 para la división de oficinas. Aunque no posee un amplio estacionamiento, se encuentra en una marginal en la cual se permite estacionarse siempre y cuando no se obstruya el tránsito. Además, no es relativamente importante el estacionamiento para RC Dairy Farm Consultants, ya que regularmente ellos estarán visitando al cliente en su vaquería y de recibir visita de algún cliente será para consultoría, la cual es por cita previa. La localización fue escogida estratégicamente, ya que está en el centro del mercado meta de la empresa, los ganaderos, de esta manera no solamente es accesible para el cliente, sino que también el cliente es más accesible para la empresa, que no tendrá que incurrir en altos costos para llegar a ellos. En la sección de estrategia de mercadeo se detalla más a fondo los factores que se tomaron en consideración a la hora de seleccionar la localización. A continuación una foto del frente del edificio Omarys:



Operaciones

RC Dairy Farm Consultants ha desarrollado un manual de operaciones, el cual será revisado anualmente.

Manual de Operaciones - La oficina abrirá de lunes a viernes de 8:00am a 6:00pm. Se reclutarán dos empleados a tiempo completo, uno de ellos trabajará su jornada de 8 horas diarias de 8:00am a 5:00pm tomando su receso de almuerzo de 12:00pm a 1:00pm. El otro empleado trabajará su jornada de 8 horas diarias de 9:00am a 6:00pm tomando su receso de almuerzo de 1:00pm a 2:00pm. De esta manera se asegura la disponibilidad de personal para ofrecer los servicios requeridos durante todo el día. El propietario, el señor Roberto C. Irizarry no tendrá horario fijo de oficina, sino que estará entrando y saliendo de la misma y se mantendrá en contacto todo el tiempo con sus empleados y clientes vía telefónica o por correo electrónico. Con este personal se podrá trabajar hasta 16 clientes, de exceder ese número se estaría contratando un tercer empleado. El Sr. Irizarry será el encargado de conseguir los clientes, en la sección de estrategia de mercadeo se detalla las actividades que se realizarán con el fin de atraer al cliente. Una vez el cliente acepta los términos del contrato, se procede a firmar el mismo. Luego el Sr. Irizarry tendrá una reunión con los empleados en la cual le presenta al cliente y la manera en que se realizará el trabajo. El único que saldrá de la oficina para visitar clientes será el señor Roberto C. Irizarry, el cual según estará estipulado en el contrato de servicios, debe visitar mínimo una vez a la semana a cada cliente. Los empleados se encargarán de contestar el teléfono, mantener los libros contables al día para cada cliente, preparar electrónicamente las planillas trimestrales patronales y mantener todos los documentos bien archivados. El propietario se reunirá una hora a la semana con los dos empleados para discutir los trabajos pendientes, aclarar dudas y verificar que todas las labores se están realizando eficientemente. Esta reunión se llevará a cabo todos los lunes de 8:30am a 9:30am. Se elaborarán unas políticas para asegurar un ambiente de respeto en el área de trabajo.

Equipos – Para poder llevar a cabo las operaciones anteriormente descritas, se necesitarán los siguientes equipos:

- ✓ 3 Computadoras “desktop”
- ✓ 1 Computadora “laptop”
- ✓ 1 Máquina “All in One” (facsimil, impresora, fotocopidora)
- ✓ 1 Router/Network
- ✓ 3 Escritorios de Computadora
- ✓ 1 Escritorio Ejecutivo
- ✓ 4 Sillas Ejecutivas
- ✓ 3 Archivos Laterales de 5 gavetas cada uno
- ✓ 1 Mesa de Reuniones
- ✓ 5 Sillas de Espera

En la sección de inversión inicial se detallan los costos de estos equipos y se presentan cotizaciones en la sección de documentos de apoyo.

Permisos –RC Dairy Farm Consultants necesita los siguientes permisos y/o licencias para llevar a cabo sus operaciones propuestas:

- ✓ Permiso de Uso (ARPE)
- ✓ Patente Municipal (Municipio)
- ✓ Número de Seguro Social Patronal (IRS)
- ✓ Número de Cuenta Patronal Estatal (DTRH)
- ✓ Certificado de Registro (Departamento de Hacienda)

Seguros - RC Dairy Farm Consultants necesita los siguientes seguros para llevar a cabo sus operaciones propuestas:

- ✓ Seguro de Responsabilidad Pública (Agencia Privada)
- ✓ Seguro por Desempleo (DTRH)
- ✓ Seguro por Incapacidad (DTRH)
- ✓ Seguro Choferil (DTRH)
- ✓ Seguro de Compensación por Accidentes a los Trabajadores (CFSE)

Recursos Humanos

RC Dairy Farm Consultants contará con un personal de 3 empleados a tiempo completo incluyendo al propietario y dos empleados regulares. El propietario, el Sr. Roberto C. Irizarry Cuebas, posee vasta experiencia en el negocio propuesto, y actualmente se está educando en la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Mayagüez para estar completamente preparado y llevar a cabo las operaciones de RC Dairy Farm Consultants. Cuenta con más de 8 años de experiencia en el manejo de libros contables y trabajando directamente con ganaderos de la Industria Lechera de Puerto Rico. En la sección de documentos de apoyo se encuentra el resume del Sr. Irizarry.

Los dos empleados regulares serán entrevistados y escogidos por el propietario, y deben cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- ✓ Grado Asociado en Contabilidad y/o
- ✓ 2 años o más de experiencia
- ✓ Dominio de la Computadora
- ✓ Mayor de 18 años

Luego de entrevistados los empleados, firmarán un contrato de empleo temporero por 90 días, pasados estos días se decide si se les da la permanencia o se prescinde de sus servicios. Los empleados cobrarán a base del salario mínimo federal \$7.25 por hora. Anualmente se analizará el desempeño de los empleados y las finanzas de la empresa para ver si es viable un aumento en el ingreso por hora de los empleados. Este personal se mantendrá así hasta lograr alcanzar los 16 contratos o 16 clientes, en ese momento se procederán a contratar un nuevo empleado, pero éste a tiempo parcial. Los empleados recibirán su licencia de vacaciones y de enfermedad según lo establece la ley. Para gozar de la licencia de vacaciones se reunirán con el propietario y llegarán a un acuerdo, para gozar de la licencia de enfermedad el empleado deberá presentar excusa médica cuando se ausente dos días consecutivos. Además recibirán su bono de navidad de \$300 según lo establece la ley y quedará a discreción del propietario darles alguna bonificación especial por su rendimiento. En la siguiente tabla veremos cómo quedará la nómina anual de RC Dairy Farm Consultants luego de verificar todos los pagos referentes a la nómina.

Negocio: RC Dairy Farm Consultants													
Dirección: HC-5 Box 58364		Tasa SUTA (desempleo Estatal)		5.40%									
Mayaguez, PR 000680		Tasa Disability		0.30%									
		Tasa FICA (Seguro Social)		6.20%									
Dueño: Roberto C. Iriarry Cuebas		Tasa Medicare		1.45%									
		Tasa FUTA (Desempleo Estatal)		0.80%									
		Tasa Fondo del Seguro del Estado		0.85%									
		Bono Navidad (X)		Si									
				X									
Posición:	Ingreso por Hora	Horas Semanales	Total de Semanas a Trabajar	Salario Bruto	Bono	FICA	M/Care	SUTA	Disability	FUTA	FSE	Total Beneficios y Patronales	TOTAL
Asistente	\$ 7.25	40	52	\$15,080.00	\$ 300.00	\$ 953.56	\$ 223.01	\$ 378.00	\$ 27.00	\$ 72.00	\$128.18	\$ 2,081.75	\$17,161.75
Asistente	\$ 7.25	40	52	15,080.00	300.00	953.56	223.01	378.00	27.00	72.00	128.18	2,081.75	17,161.75
Propietario	Salario Fijo			26,800.00	600.00	1,698.80	397.30	378.00	27.00	72.00	227.80	3,400.90	30,200.90
TOTALES				\$56,960.00	\$1,200.00	\$ 3,605.92	\$ 843.32	\$11,134.00	\$ 81.00	\$ 216.00	\$484.16	\$ 7,564.40	\$ 64,524.40

Análisis de Mercado

Área de Mercado:

RC Dairy Farm Consultants propone brindar sus servicios a las vaquerías que operan entre los municipios de Isabela, San Sebastián, Quebradillas, Camuy, Hatillo y Arecibo. Según el Informe Anual 2008-2009 de la Industria Lechera de Puerto Rico, entre estos 6 municipios que colindan entre sí, se encuentran 234 vaquerías del total de 337 que operan en toda la isla, lo que equivale a un 70% de este mercado. Siendo Hatillo el municipio con mayor actividad de producción de leche, con 80 vaquerías, el Sr. Irizarry ha decidido ubicar la oficina en dicho pueblo. No obstante, luego de haber ganado un posicionamiento en el mercado pretende alcanzar al resto de las vaquerías que operan en la isla. Como podemos observar en el mapa adjunto, el área de mercado propuesta es una accesible y fácil de cubrir, y lo más importante está saturado del mercado meta de RC Dairy Farm Consultants.



Mercado Meta:

EL mercado meta de RC Dairy Farm Consultants es todo ganadero registrado y con licencia de la Industria Lechera para operar una vaquería en Puerto Rico, aunque como bien se detalla arriba se estarán centrando en esa área donde mayor número de vaquerías son operadas. Cito a continuación el texto del Informe Anual de la Industria Lechera para presentar una idea más clara del mercado meta: *“La producción de leche es la principal empresa agrícola de Puerto Rico. Durante el año fiscal 2008-09, el valor del Ingreso Bruto Agrícola ascendió a 799.9 millones de dólares, de los cuales 224.0 millones correspondieron a la producción de leche, lo que constituye un 28.0 por ciento del total. La Industria Lechera, además de ser fuente de producción de leche y carne, dos alimentos básicos en la dieta puertorriqueña, constituye la principal fuente de empleo agrícola. Estimamos que en términos generales, la industria genera alrededor de 25,000 empleos (directos e indirectos) en la fabricación y venta de productos que en alguna forma se relacionan con los mercados de leche”.*

Ambiente Competitivo

Como se mencionó anteriormente, en Puerto Rico, según el “US Census Bureau” existen 638 oficinas que ofrecen los servicios que RC Dairy Farm Consultants ofrece, con la gran diferencia que ninguna de ellas se enfoca exclusivamente en los ganaderos. Esto claramente representa una ventaja competitiva para RC ya que su cliente potencial podrá ver y palpar el trato exclusivo que RC le ofrece. Todos los servicios de RC, así como la campaña de publicidad giran en torno al cliente meta, los ganaderos. Otra gran ventaja competitiva es la localización de la oficina de RC, la cual está completamente accesible a todos los clientes potenciales; el cliente que más lejos se encuentra de la localización de la oficina no se tardará una hora en llegar. Las fortalezas de los competidores están en la diversificación de clientes e industrias a las que le brindan sus servicios, esto les permite alcanzar un mayor número de clientes y por lo tanto, un mayor número de ventas e ingresos, pero RC está claro en cuál es su cliente meta y cuáles son sus expectativas. Tomando en cuenta la gran cantidad de competencia, y que éstas tienen una tendencia a aumentar, pero también tomando en cuenta las ventajas competitivas de RC, se proyecta una participación en el mercado ascendente para los primeros tres años de operación de la siguiente manera; 4.2%, 7.5% y 9%. Cabe recalcar que más del 50% de las mencionadas 638 oficinas de servicios contables se encuentran en el área metropolitana. A continuación se mencionan algunos de los competidores directos de RC Dairy Farm Consultants:

- ✓ EML Accounting Services
Enrique Maisonet
613 Ave. Miramar
Arecibo, PR 00612

- ✓ Awilda Torres Casiano
Carr. 493 Km. 1.3
Bo. Carrizales
Hatillo, PR 00659

- ✓ Luis A. Rivera Rivera, CPA
Ave. Emerito Estrada
San Sebastián, PR 00685

- ✓ López Ríos Kenneth, CPA
101 Emilio González
Isabela, PR 00662

Estrategia de Mercadeo

RC Dairy Farm Consultants, Inc. ha establecido una plan estratégico de promoción para llegar a su mercado meta. El nombre define la misión de la empresa para alcanzar el objetivo que está detallado en el slogan, que el ganadero alcance el éxito. Se han utilizado todos los medios al alcance, tomando en cuenta el presupuesto para alcanzar al cliente meta. A continuación detallamos los medios promocionales que se estarán utilizando y como:

Hojas Sueltas – Todos los ganaderos en Puerto Rico reciben bisemanalmente una circular de la Industria Lechera donde se les notifica la producción total de leche, los precios pagados, anuncios sobre reuniones, entre otros. En la campaña inicial RC incluirá en esta circular una hoja suelta con toda la información sobre la empresa; localización, horario, servicios, etc., de esta manera llegará directamente a cada uno de los ganaderos. Con solo \$100 se cubren los gastos de esta promoción; preparación, impresión y copia de la hoja suelta ya que por el servicio de la circular la Industria Lechera no cobra.

Mercadeo Directo – Debido a lo bien definido que RC tiene su mercado meta podrá estar llegando a ellos por medio de visitas personales a sus negocios (vaquerías). En estas visitas se hará que el ganadero conozca a RC, se le entregará la tarjeta de presentación y se le invitará a visitar la oficina para una primera consulta totalmente gratis. Tomando en consideración el área que se cubrirá, entiéndase los municipios mencionados en el área de mercado, se ha separado un presupuesto de \$2,000 para cubrir los gastos relacionados a estas primeras visitas promocionales.

Publicidad de especialidad – Los ganaderos por lo general trabajan bajo el sol y utilizan gorras, RC estará elaborando unas gorras con el nombre y logo de la empresa, y regalándoselas a los primeros 100 ganaderos que visite. Para esta promoción se ha separado un presupuesto de \$500.00

Rótulo – Se pondrá un rótulo en el frente de la oficina, con el nombre, logo, slogan y horarios de la empresa. Se ha separado un presupuesto de \$1,500.00 para este artículo.

Además de estos medios de promoción que se utilizarán en la campaña inicial, luego la gerencia de RC se mantendrá realizando exhibiciones en actividades como el “Festival de la Industria Lechera”, el cual se lleva al cabo una vez al año en el municipio de Hatillo, también en el “Día del Ganadero” que se lleva a cabo una vez al año en algún área recreativa del país y en las distintas asambleas que realizan los ganaderos y la industria lechera.

Mezcla de Mercadeo:

Se han combinado tres factores importantes para llamar la atención del cliente potencial. A continuación se detalla cada uno de ellos:

Servicio al cliente – RC ofrecerá más servicios por menos dinero. La meta es que el ganadero alcance el éxito, y para eso se le provee todo lo necesario en lo que administración se refiere. Brindándole todos los servicios de contabilidad, desde el manejo de libros hasta la preparación de planillas, nóminas y estados financieros. Se le prepararán propuestas de financiamiento de calidad, se ofrecerá asesoría financiera y técnica, y RC funcionará como representante entre el ganadero y las distintas agencias gubernamentales, entre otros. (Ver más detalles en la sección de Productos y Servicios).

Precio – Los precios de RC Dairy Farm Consultants son sumamente competitivos basándonos en todos los servicios que ofrece. Ejemplo, para una vaquería regular una secretaria le puede costar al ganadero sobre \$1,000 mensuales para manejar los libros, preparar nómina, atender llamadas, etc. Necesitará un contable aparte de la secretaria para preparar las planillas patronales, del IVU, de contribución sobre ingresos, etc., el cual le puede costar \$200 mensuales por estos trabajos. De necesitar estados financieros tendrá que pagarle aparte al contable y entre el estado personal y el del negocio puede pagar \$400 (al menos una vez al año). Aparte de esto, tendrá que sacar de su tiempo valioso para visitar agencias gubernamentales y resolver los conflictos que día a día se enfrentan los patronos con ellas. Este ganadero que tendrá que gastar sobre \$1,300 mensuales por recibir estos servicios, con RC los recibe por \$600 mensuales.

Método de Pago – Por último RC facilita la vida del ganadero, evitándole tener que visitarlos para efectuar un pago, o enviar un cheque por correo, o recibir la visita de un cobrador de la oficina. El cliente firmará un contrato de servicios con RC y junto con el contrato firmará una cesión de liquidación, este último documento es enviado a la planta elaboradora a la cual le entrega la leche el ganadero, y ellos se encargan de descontarle el pago por los servicios y enviarle directamente el pago a RC, sin necesidad de intervenir en este proceso el ganadero. Cuando el ganadero recibe su pago por concepto de leche entregada a la planta elaboradora, podrá verificar en el mismo que nuestro pago fue descontado según acordado y que está cumpliendo con el contrato firmado.

RC Dairy Farm Consultants, Inc. pretende mantener un presupuesto de promoción, el cual irá aumentando poco a poco (ver proyecciones de ingresos y gastos), y también espera contar con el mejor medio de promoción, el “word of mouth”. Además, se implantarán medidas de control para monitorear el gasto de promoción y analizar cuan efectivo está siendo. Esta estrategia de mercadeo será revisada una vez al año y se le harán los cambios necesarios para mantenerla efectiva y eficiente.

Gasto Promedio:

Para determinar el gasto promedio en los servicios profesionales que ofrece RC Dairy Farm Consultants se investigaron varios clientes potenciales dentro del área de mercado. En la siguiente tabla se detalla el gasto promedio:

Nombre del Negocio/Ganadero	Gasto Anual
1.Carlos Román Dairy Farm Inc.	\$ 7,800.00
2.BA Dairy Farm Inc.	3,900.00
3.El Farmer, Inc.	13,000.00
4.Vaquería La Amistad, Inc.	7,800.00
5.Reinaldo Augusto Román	3,120.00
6.ARG Dairy Farm Corp.	3,900.00
7.Toledo Dairy Farm	15,600.00
8.Vaquería Barreto	10,400.00
Total	\$ 65,520.00

$$65,520 / 8 = \$8,190 \text{ (Gasto promedio)}$$

Mercado Potencial:

Para determinar el mercado potencial de RC Dairy Farm Consultants multiplicamos el número de clientes potenciales que es 234 (vaquerías dentro del área de mercado) por el gasto promedio de esos clientes en adquirir los servicios que es \$8,190.

$$234 \times 8,190 = \$1,916,460 \text{ (Mercado Potencial)}$$

Proyección de Ventas:

Para determinar la proyección de ventas para los próximos tres años, multiplicamos el mercado potencial por el por ciento de participación proyectada en dicho mercado, la proyección de ventas de RC Dairy Farm Consultants queda de la siguiente manera:

Año	Mercado Potencial	Participación Proyectada	Ventas Proyectadas
2011	\$ 1,916,460.00	4.2%	\$ 86,240.70
2012	1,916,460.00	7.5%	143,734.50
2013	1,916,460.00	9%	172,481.40

La proyección de ventas la ajustamos en base al precio de nuestro producto vendido. Por ejemplo; para el 2012 con 20 contratos vendidos alcanzaremos \$144,000 en ventas que es el número más cercano a la proyección de 7.5% de participación en el mercado para ese año (Ver Estado de Ingresos y Gastos Pro-Forma)

Inversión Inicial

<i>Partidas</i>	Cantidad
Compra de Equipos	8,827.47
Mejoras a la Propiedad	3,000.00
Inventario - Misceláneos	500.00
Capital de Operaciones	
Nómina	4,640.00
Impuesto de Nómina	785.00
Renta	2,500.00
Servicios Públicos	525.00
Gastos Pre-operacionales	
Publicidad y Promoción	4,100.00
Renta – Depósito	1,250.00
Licencias y Permisos	300.00
Utilidades	200.00
Total	\$ 26,627.47

Los equipos a comprarse están detallados en la sección de “Operaciones”. Las mejoras a la propiedad se refieren a la división de oficinas ya que el local está en excelentes condiciones según se informó en la sección de “Localización”. El inventario de misceláneos se refiere a la compra de papeles, grapas, bolígrafos, lápices, etc. El capital de operaciones se utilizará para cubrir los primeros dos meses de los gastos de nómina, renta y servicios públicos, asumiendo cero ingresos en esos dos meses. Los gastos pre-operacionales se dividen en publicidad, depósito de renta, licencias y permisos y utilidades.

Fuentes y Uso de Fondos

Fuentes:		
Préstamo	\$	20,000.00
Aportación del Dueño		6,627.47
Total de Fuentes	\$	26,627.47
Usos:		
Compras de Equipo		8,827.47
Gastos Pre-Operacionales		5,850.00
Mejoras a la Propiedad		3,000.00
Inventario		500.00
Capital de Operaciones		8,450.00
Total de Usos	\$	26,627.47

Financiamiento Solicitado

Se solicita un préstamo comercial al Banco Popular de Puerto Rico con garantía gubernamental por Small Business Administration (SBA) por \$20,000 a un plazo de cinco años al 6% de interés anual fijo. El monto total del financiamiento junto con la inversión del Sr. Roberto Irizarry se utilizará para la compra de equipo, inventario, mejoras a la propiedad, gastos pre-operacionales y capital de operaciones. El Sr. Roberto C. Irizarry cuenta con un crédito excelente.

RC Dairy Farm Consultants			
ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS PRO FORMA			
Primeros Tres Años de Operación			
	2011	2012	2013
Ventas	\$ 81,600	\$ 144,000	\$ 172,800
Otros Ingresos	2,500	4,000	4,500
Total de Ingresos	\$ 84,100	\$ 148,000	\$ 177,300
Gastos Operacionales			
Nómina	\$ 39,507	\$ 66,000	\$ 73,540
Impuestos sobre Nómina	4,381	7,491	8,146
Renta	16,000	18,000	18,000
Utilidades	6,440	6,240	6,240
Seguros	500	500	500
Depreciación	1,766	1,766	1,766
Gasto de vehículos	2,338	4,160	4,992
Mantenimiento de Oficina	1,560	1,560	1,560
Licencias y Permisos	300	235	235
Servicios Profesionales	600	100	100
Materiales de Oficina	3,180	4,000	5,760
Publicidad y Promoción	4,200	4,200	4,200
Gastos Misceláneos	680	500	1,440
Patente Municipal	126	958	864
Total de Gastos	\$ 81,578	\$ 115,710	\$ 127,343
Ingreso Neto Operacional	\$ 2,522	\$ 32,290	\$ 49,957
Menos: Gastos de Intereses	1,104	886	654
Ingreso Neto Antes de	\$ 1,418	\$ 31,404	\$ 49,303
Provisiones para Contribuciones	355	7,851	12,326
INGRESO NETO	\$ 1,064	\$ 23,553	\$ 36,977

Notas Explicativas sobre el Estado de Ingresos y Gastos Pro-Forma

1. Las ventas se estimaron según el mercado potencial multiplicado por la participación proyectada para los primeros tres años de operaciones ($\$1,916,460 \times 4.2\%$, $\$1,916,460 \times 7.5\%$ y $\$1,916,460 \times 9\%$ respectivamente). El porcentaje del primer año se establece bastante bajo reconociendo que es un negocio nuevo que se introduce al mercado.
2. Otros ingresos comprenden la preparación de planes de negocio, propuestas de financiamiento, estudios de viabilidad, entre otros. Se espera que con el buen trabajo y el reconocimiento de la firma en el mercado, estos trabajos aumenten gradualmente.
3. La nómina incluye dos empleados regulares a tiempo completos (40 horas semanales) y un salario fijo para el propietario. Se proyecta contratar un tercer empleado regular con 20 horas semanales para el segundo año y un aumento a 40 horas semanales para el tercer año.
4. Los impuestos y beneficios sobre la nómina se componen de seguro social, medicare, SINOT, desempleo, bono de navidad y una póliza en el Fondo del Seguro del Estado.
5. Se pagarán \$1,250 de renta los primeros ocho meses de operación por acuerdo entre las partes, luego se aumenta a \$1,500 dólares por el resto del término del contrato que es de cinco años. Se pagará un mes de depósito por adelantado.
6. Las utilidades se componen de luz, internet, teléfono y celular. En el primer año se reconoce \$200 adicionales por concepto de fianza. El agua está incluida en el pago de la renta.
7. Los seguros incluyen la cubierta de responsabilidad pública y todos aquellos que apliquen a este tipo de negocio. Por el poco riesgo de accidentes, las pólizas para este tipo de negocio son bien económicas.
8. El gasto de depreciación se calculó utilizando el método de línea recta, todos los equipos se calcularon con una vida útil de cinco años.
9. El gasto de vehículo incluye la gasolina que gastará el Sr. Irizarry en sus visitas a los clientes. A mayor número de clientes, mayor el gasto de vehículos. Además se hace una provisión en los misceláneos para mantenimiento, como cambios de aceite y filtro, gomas y reparaciones.
10. El mantenimiento de oficina se calculó utilizando a una persona un día cada dos semanas para la limpieza de la oficina, se le pagarán \$60 por cada día de limpieza.
11. Las licencias y permisos se componen de el permiso de ARPE, el endoso de bomberos, la licencia sanitaria, el certificado de salud y las licencias para los programas de contabilidad.

12. Los servicios profesionales componen básicamente los servicios legales de afidávits ya que la empresa no necesita pagar por el resto de los servicios profesionales como contabilidad.
13. Los materiales de oficina comprenden papel, tinta, bolígrafos, sobres, folders, entre otros. Por la naturaleza del negocio el gasto de estos materiales es bastante elevado. Se aumenta año tras año ya que mientras más clientes más gastos de materiales.
14. La publicidad y promoción irá desde hojas sueltas hasta gorras. En la sección “Estrategia de Mercadeo” se detalla más a fondo este gasto.
15. Los gastos misceláneos son aquellos gastos menores que se incurren normalmente en este tipo de negocio.
16. En el municipio de Hatillo se paga .5% de patente municipal por las ventas brutas del negocio. El primer año se pagará por las ventas de los primeros seis meses de operación.
17. Los gastos de intereses corresponden a un préstamo por \$20,000 a un término de cinco años y 6% de interés anual.

RC Dairy Farm Consultants

FLUJO DE EFECTIVO PRO FORMA

Primeros doce meses

Partida	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Balance de efectivo inicial	-	11,143.59	5,084.71	2,514.36	1,283.24	2,268.12	3,369.00	6,058.88	7,265.10	8,721.32	9,677.54	10,633.76
Recibos de efectivo:												
Ventas	1,200.00	2,400.00	3,600.00	4,800.00	6,000.00	7,200.00	8,400.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
Otros Ingresos	-	-	500.00	-	1,000.00	-	500.00	-	500.00	-	-	-
Prestamo	20,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportación del dueño	6,627.47	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efectivo Total Disponible	\$ 27,827.47	\$ 13,543.59	\$ 9,184.71	\$ 7,314.36	\$ 8,283.24	\$ 9,468.12	\$ 12,269.00	\$ 15,658.88	\$ 17,365.10	\$ 18,321.32	\$ 19,277.54	\$ 20,233.76
Gastos No-Operacionales:												
Compras de Equipos	3,000.00	3,000.00	2,227.47	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mejoras a la Propiedad	2,000.00	1,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos No-Operacionales	5,000.00	4,000.00	2,227.47	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Operacionales:												
Materiales de Oficina	500.00	80.00	120.00	160.00	200.00	240.00	280.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00
Nómina	1,256.66	1,256.66	1,256.66	2,513.33	2,513.33	2,513.33	2,513.33	4,896.66	4,896.66	4,896.66	4,896.66	6,096.66
Impuestos sobre Nómina	146.56	146.56	146.56	293.13	293.13	293.13	293.13	535.46	535.46	535.46	535.46	627.26
Utilidades	720.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00
Seguros	500.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Licencias y Permisos	300.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patente Municipal	100.00	-	-	-	-	-	26.00	-	-	-	-	-
Gastos de Vehículo	34.00	69.00	103.00	138.00	172.00	206.00	241.00	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00
Renta	2,500.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Servicios Profesionales	500.00	-	-	100.00	-	-	-	-	-	-	-	-
Materiales de Oficina / Ventas												
Publicidad/Promoción	4,100.00	100.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Misceláneos	10.00	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00	70.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Mantenimiento de Oficina	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
Total Gastos Operacionales	\$ 10,797.22	\$ 3,572.22	\$ 3,556.22	\$ 5,144.46	\$ 5,128.46	\$ 5,212.46	\$ 5,323.46	\$ 8,007.12	\$ 8,257.12	\$ 8,257.12	\$ 8,257.12	\$ 9,548.92
Pago de Préstamo	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66	386.66
Retiros del dueño	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	-	-	-	-	-
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 11,143.59	\$ 5,084.71	\$ 2,514.36	\$ 1,283.24	\$ 2,268.12	\$ 3,369.00	\$ 6,058.88	\$ 7,265.10	\$ 8,721.32	\$ 9,677.54	\$ 10,633.76	\$ 10,298.18

Notas Explicativas sobre Flujo de Efectivo Pro-Forma

1. Siendo conservadores estimamos que comenzamos con 2 clientes el primer mes y un aumento de 2 clientes por cada mes hasta alcanzar los 16 clientes el primer año. Se recibirá el efectivo rápidamente ya que las ventas se cobran sin problemas gracias a nuestro método de pago (ver Mezcla de Mercadeo - pág. 14).
2. Se inyectarán \$26,627.47 en efectivo el primer mes para cubrir la inversión inicial, de los cuales \$20,000 provienen de un préstamo y la diferencia será aportada por el dueño. (Ver Inversión Inicial y Fuentes y Uso de Fondos – págs. 16-17)
3. Estimamos comprar el equipo necesario para el negocio en los primeros tres meses de operación. Para el primer mes se tendrá solo un mínimo de equipo con el cual se pueda trabajar en los primeros clientes. También se desembolsará efectivo para las mejoras a la propiedad en los primeros dos meses.
4. Se desembolsarán \$500 en efectivo el primer mes para la compra de materiales, luego se desembolsará el dinero conforme se vaya necesitando el material, entiéndase, papel, tinta, sobres, etc.
5. La nómina irá aumentando conforme se vayan recibiendo nuevos clientes hasta alcanzar dos empleados “full time” y un gerente para el primer año de operaciones. Los impuestos sobre la nómina van aumentando a la par con el aumento en la nómina.
6. El desembolso de efectivo en utilidades para el primer mes incluye el gasto de luz estimado en \$375, el gasto de teléfono estimado en \$80 y el gasto de internet estimado en \$65, además se pagarán \$200 por concepto de fianza de luz. El resto del año se continuará desembolsando efectivo para pagar la luz, teléfono e internet. El agua está incluida en el pago de renta.
7. Solo se desembolsará efectivo para pagar seguro el primer mes de operaciones. Esta prima cubrirá todo el año y será renovada en enero del próximo año.
8. Las licencias y permisos se pagarán también durante el primer mes de operaciones y serán renovadas cada año.
9. Se pagarán \$100 el primer mes para recibir la Patente Provisional, luego al sexto mes de operaciones se pagará la diferencia para cubrir la patente correspondiente a los primeros seis meses de operación.
10. Se desembolsará efectivo continuamente para cubrir el gasto de gasolina (Gasto de Vehículo), conforme vaya aumentando nuestra clientela va aumentando este desembolso de efectivo ya que equivale a mayor número de visitas a clientes.

11. Se pagará en efectivo \$2,500 de renta el primer mes, esto incluye un mes de depósito por adelantado. Del segundo mes al séptimo se pagará \$1,250 y del octavo mes en adelante se pagará \$1,500 de renta según lo estipulará el contrato de arrendamiento.
12. Se pagarán \$500 el primer mes en servicios profesionales para cubrir los costos del contrato de arrendamiento. Luego solo se pagará \$100 más en abril para cubrir los gastos de afidávits que son requeridos en ciertas planillas.
13. Se desembolsará efectivo para la promoción al principio de las operaciones. (Ver Estrategia de Mercadeo – pág. 13)
14. Se desembolsará efectivo para mantenimiento de oficina a razón de \$130 mensuales, equivalentes a \$65 cada dos semanas, que será el pago a la persona encargada de la limpieza de la oficina.
15. Se desembolsará \$386.66 en efectivo todos los meses para cubrir el pago del préstamo a solicitarse. (Ver Fuentes y Uso de Fondos – pág. 17)
16. El dueño estará retirando efectivo los primeros siete meses, luego comenzará a recibir un salario cuando ya el negocio cuente con una clientela sólida.

Análisis de Punto de Empate

Información necesaria para el análisis de punto de empate:

Producto a vender: Contratos de Servicios Profesionales

Precio del Producto: \$600.00 mensuales

Costos Fijos Mensuales: No varían por el volumen de productos vendidos

Renta	\$ 1,500.00
Utilidades	520.00
Seguro	41.66
Licencias	25.00
Nómina	2,679.49
Intereses	92.00
Depreciación	147.17
Publicidad	350.00
Serv. Profesionales	<u>8.33</u>
Total Costos Fijos	\$ 5,363.65

Costos Variables por Producto: Varían por el volumen de productos vendidos

Nómina	\$ 179.25
Vehículos	17.33
Materiales	20.00
Patente	3.00
Misceláneos	<u>5.00</u>
Total Costos Variables	\$ 224.58

Para calcular el punto de empate dividimos los costos fijos entre el resultado del precio del producto menos los costos variables.

$$\text{Cálculo: } \$5,363.65 / 600 - 224.58 = 14.28$$

Con este análisis llegamos a la conclusión que nuestro punto de empate lo logramos al vender 14 contratos. Con menos de 14 contratos la empresa tendrá pérdidas, con más de 14 contratos la empresa generará ganancia.

Documentos de Apoyo

Roberto C. Irizarry Cuebas

HC 05 Box 58364 Mayagüez, PR 00680. Teléfono (787) 831-0916. Celular (787) 560-3049

Objetivo

Ejercer mis destrezas y ampliar mis conocimientos en el área de contabilidad y administración de oficina, contribuyendo eficientemente en las labores de su compañía.

Destrezas

Administración de Oficina

- Amabilidad atendiendo al público.
- Archivo de documentos.
- Uso de la fotocopidora, facsímil, etc.

Contabilidad

- Dominio en los Programas de Contabilidad: Peach Tree y Quick Books.
- Preparación de Planillas Patronales.
- Mantenimiento de Nómina y Reconciliaciones Bancarias

Computadora

- Dominio de Programas Básicos: Word, Excel y PowerPoint.
- Búsqueda en internet, uso de Mensajes Instantáneos y Correo Electrónico.

Experiencias de Trabajo

Asistente de Contabilidad

- Servicios Financieros del Oeste, Inc. (11/2005 a Presente)
Avenida Hostos 2663
Mayagüez, PR 00682-6326
Supervisor: María T. Maíz
- *A & A Financial Development Corp.* (03-2002 a 11/2005)
Avenida Hostos 2663
Mayagüez, PR 00682-6326
Supervisor: María T. Maíz
- *Centroequipos, Inc.* (08-2000 a 05-2001)
Centro de Distribución Regional, Edif. 1 Sección 4
Box 243, Mayagüez, PR 00681-0243
Supervisor: Jaime Maíz

Educación

75 créditos aprobados en el Recinto Universitario de Mayagüez.
Concentración: Finanzas y Contabilidad

Escuela Superior Eugenio María de Hostos
Diploma en Contabilidad

Referencias

Disponibles de ser requeridas.

Roberto C. Irizarry
Estado de Condición Financiera
Al 15 de Diciembre de 2010

ACTIVOS

Efectivo (Nota 1)	\$ 500.00
Vehículos (Nota 2)	9,000.00
Muebles, Enseres y Joyería (Nota 3)	<u>1,500.00</u>
TOTAL DE ACTIVOS	\$11,000.00

DEUDAS Y CAPITAL

Deudas:	
Tarjetas de Crédito (Nota 4)	\$ 1,875.00
Préstamos Estudiantiles (Nota 5)	<u>2,737.00</u>
TOTAL DE DEUDAS	\$ 4,612.00
Capital	
Roberto C. Irizarry, Capital	\$ <u>6,388.00</u>
TOTAL DE DEUDAS Y CAPITAL	\$11,000.00

Notas al Estado de Condición Financiera

El estado de condición financiera que se acompaña incluye los activos y las deudas del Sr. Roberto C. Irizarry Cuebas. Los activos están registrados a su valor estimado corriente actual y las deudas a su valor corriente utilizando el método base de efectivo.

Nota 1: Efectivo

El Sr. Irizarry posee el siguiente efectivo:

Efectivo en mano	<u>500.00</u>
Total	<u>\$500.00</u>

Nota 2: Vehículos

El valor estimado de este activo está determinado por ofertas reciente de compra o por juicio del dueño. El Sr. Irizarry posee los siguientes vehículos:

Honda Civic Ex 2005	<u>9,000</u>
Total	<u>\$ 9,000</u>

Nota 3: Muebles, Enseres y Joyería

El valor estimado de este activo está determinado por ofertas reciente de compra o por juicio del dueño.

Nota 4: Tarjetas de Crédito

El Sr. Irizarry tiene una tarjeta de crédito con el Banco Popular de Puerto Rico. El límite de crédito es de \$2,000. La tasa de interés anual es de 14.99%. A la fecha del estado de condición financiera el balance adeudado a la tarjeta asciende a \$1,875 y el pago mínimo mensual es de \$38.00.

Nota 5: Préstamos Estudiantiles

El Sr. Irizarry tiene un préstamo estudiantil con Sallie Mae. A la fecha del estado de condición financiera el balance del préstamo es de \$2,737. No existe un plan de pagos al momento ya que el Sr. Irizarry se encuentra cursando los estudios todavía.

ASOCIACION PROFESIONAL DE CONTADORES, INC.

Certifica que

Roberta Triguany Cuebas

Participó en el seminario

Estados Financieros Corporativos y Flujo de Efectivo

Por: José R. Torres

Créditos: 8hrs Tema Libre

celebrado el día 17 de septiembre de 2010, en testimonio de lo cual le otorgamos este certificado en Ponce, Puerto Rico.



Nancy Torres Sepúlveda
NANCY I. TORRES SEPÚLVEDA
Presidenta

Mara M. Camacho Cintrón
MARA M. CAMACHO CINTRÓN
Secretaria

**Asociación Profesional de Contadores, Inc.
Capítulo de Mayagüez**

CERTIFICA QUE

ROBERTO IRIZARRY

Participó en el Seminario

**Estados Financieros Personales, (DBA) Negocio y
Corporaciones**

por un total de 8 horas crédito - Tema Libre

dado hoy 20 de julio de 2006, en testimonio de lo cual le

otorgamos este certificado en Mayagüez, Puerto Rico.

Nancy I. Torres Sepúlveda
Nancy I. Torres Sepúlveda
Presidente Capítulo de Mayagüez



Maria T. Maiz Aguilar
Maria T. Maiz Aguilar
Iro Vice-Presidente

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CONTADORES, INC.

Certifica que

Roberta Trigueros Cuevas

participó en el Seminario de

Retención en el Origen de Impuestos Federales con Depósitos Electrónicos 1040 PR
Beneficios Del Seguro Social, Responsabilidad Patronal, 941 PR, 940 PR

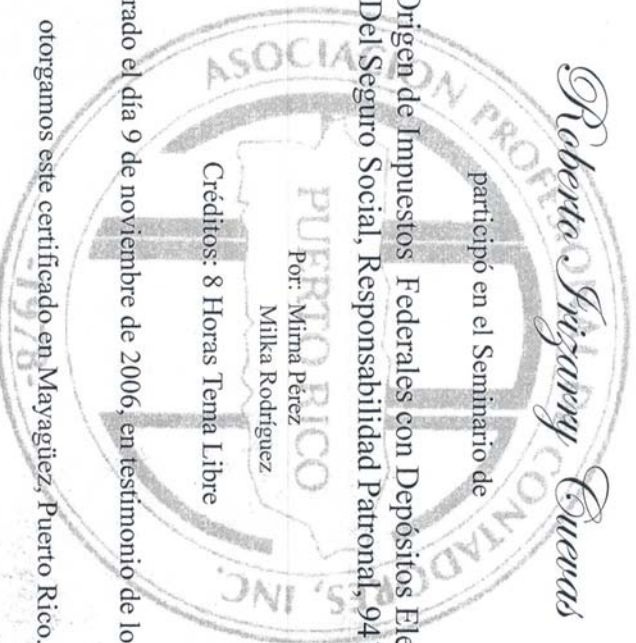
Por: Milma Pérez

Milka Rodriguez

Créditos: 8 Horas Tema Libre

celebrado el día 9 de noviembre de 2006, en testimonio de lo cual le

otorgamos este certificado en Mayagüez, Puerto Rico.



Pedro Rodríguez Ortiz
PEDRO RODRÍGUEZ ORTIZ
Presidente

M. M. Camacho Cintrón
MAYRA M CAMACHO CINTRÓN
Secretaria

OIC OFFICE SERVICES

HC05 BOX 58364
MAYAGUEZ, P.R. 00680
TEL. 787-579-3790 Fax 787-831-0916

20 de Diciembre del 2010

RC Dairy Farm Consultant
Carr. 354 KM 9.0 Bo. Leguizamo
Mayagüez, P.R. 00680

Atención **SR. ROBERTO CARLOS IRIZARRY**

Siguiendo sus instrucciones de cotización le cotizamos equipos de oficina.

Descripción

3 cu. Escritorio Semi-ejecutivo de madera laminada tamaño 30X60 Mahogany
Precio \$325.00ea. Total \$975.00

1 cu. Escritorio Ejecutivo de madera tamaño 36X72 Mahogany
Precio \$425.00ea.

4 cu. Silla ejecutivas tapizadas en tela color negro co brazos ergonómicas
Precio \$139.00ea. Total \$556.00

3 cu. Archivos laterales de 5 gavetas retractables color putty
Precio \$659.00ea. Total \$1,977.00

1 cu. Mesa de conferencia de madera ovalada tamaño 36X96 Mahogany
Precio \$499.00ea.

5 cu. Sillas de espera sin brazos tapizada en tela negra
Precio \$ 35.00ea. Total \$175.00


Total de oferta	\$4,607.00
Tax 7%	<u>322.49</u>
Total	\$4,929.49

Información General

Entrega : 1-2 semanas con orden de compra
Garantía : 1 año
Términos : Net/15 días

Reiteramos nuestro agradecimiento a usted por permitirnos cotizarles nuestros equipos, confiamos salir favorecidos.

Saludos Cordiales;


Carlos A. Balaguer
Ejecutivo de Cuentas

“SERVICIO ES LO PRIMERO”

Windows®. Viva sin límites. Dell recomienda Windows 7.

Imprimir Carrito de Compras

 [Imprimir esta página](#)

Descripción

Impresora Inalámbrica Dell P513W



Fecha y hora: lunes 20 diciembre 2010 21:21

COMPONENTES DEL SISTEMA

Impresora Inalámbrica Dell P513W

Impresora Inalámbrica Dell P513W - Wi-Fi, Imprime, Copia, Escanea

Cantidad	1
Precio por unidad	\$139.00

Número de catálogo: **77 LAP513W**

Módulo	Descripción	Mostrar detalles
Dell P513w Wireless All In One Printer - Latin Ame	Impresora Inalámbrica Dell P513W - Wi-Fi, Imprime, Copia, Escanea	
Service	LA 3Yr Ltd. Warranty- Advance Exchange, Unisys	

ACCESORIOS

Cable de Seguridad Para Impresoras Kensington

Dell Part# A0125156

Manufacturer Part# 64068F

Dell Part# A0125156

Papel Fotográfico Premium Dell - 4" x 6", 100 Hojas

Dell Part# 310-7034

Manufacturer Part# DD287

Dell Part# 310-7034

Cartucho de Tinta Color Serie 21

Dell Part# 330-5263

Manufacturer Part# XG8R3

Dell Part# 330-5263

Cantidad	1
Precio por unidad	\$37.99

Cantidad	1
Precio por unidad	\$10.99

Cantidad	1
Precio por unidad	\$19.99

TOTAL :\$207.97

Subtotal	\$207.97
Gastos de entrega totales	\$30.00
Impuesto	\$16.66
Precio total	\$254.63

Windows®. Viva sin límites. Dell recomienda Windows 7.

Imprimir Carrito de Compras

 [Imprimir esta página](#)

Descripción



Inspiron 580s

Fecha y hora: lunes 20 diciembre 2010 20:37

COMPONENTES DEL SISTEMA

Inspiron 580s	Cantidad	3
Inspiron 580S, Window s® 7 Home Premium Original de 64 bits en Español	Precio por unidad	\$679.00
Número de catálogo:	77 LDSKBES	

Módulo	Descripción	Mostrar detalles
Procesador	Inspiron 580S	
Sistema Operativo	Windows® 7 Home Premium Original de 64 bits en Español	
Procesador	Intel® Core™ i3-550 processor(4MB Cache, 3.20GHz)	
Memoria	4GB DDR3 SDRAM a 1333MHz- 4 DIMMs	
Teclado	Teclado Dell USB en Español	
Monitor	Dell ST2010 de 20 Pulgadas, Pantalla Amplia, Alta Definición	
Tarjeta de Video	Tarjeta Integrada Intel® GMA HD	
Disco Duro	320GB - 7200RPM, SATA 3.0Gb/s, 16MB Caché	
Mouse	Mouse Optico Dell USB	
Tarjeta de Red	Ethernet 10/100 Integrada	
Módem	No Incluye Módem	
Software de Adobe	Adobe® Reader 9.0	
Unidades de CD/DVD	16X CD / DVD (Lee y Graba CD/DVD) con Doble Capa	
Tarjeta de Sonido	Tarjeta de Audio Integrada de 7.1 Canales	
Altavoces	No Incluye Altavoces	
Software de Productividad (Pre-Instalado)	Microsoft® Office Starter 2010	
Software de Seguridad y Antivirus	McAfee SecurityCenter, 15 Meses en Español	

12/20/2010

Dell - Sitio Oficial

Garantía y Servicios	1 Año - Garantía Estándar
International Processing	INTERNATIONAL PROCESSING
DataSafe	GRATIS 2 Gigabytes de Respaldo por 1 año
Instalación	No Incluye Instalación
Additional Software	Skype VOIP Software Application
TOTAL \$2,037.00	

Subtotal	\$2,037.00
Gastos de entrega totales	\$195.00
Impuesto	\$156.24
Precio total	\$2,388.24

Los precios de envíos mostrados aplican al envío regular de Dell. Contacte a su representante de venta para envíos especiales como envíos a aeropuerto, por avión o otro tipo de envío especializado.

Derechos de autor 1999-2010 Dell Inc

[Términos de uso](#) | [Problemas sin resolver](#) | [Términos y condiciones de venta](#) | [Política de privacidad](#) | [Sobre Dell](#) | [Texto grande](#)
[Contáctenos](#) | [Comentarios](#)

Oferta válida en Puerto Rico sólo para configuraciones aquí publicadas entre el 17 y el 23 de diciembre de 2010 en www.dell.com/pr. Precios en dólares estadounidenses que excluyen fletes, gastos e impuestos de importación o locales. Fletes e impuestos de venta serán incluidos en el precio final. Éstos son algunos ejemplos de configuraciones con precios promocionales. Aplican restricciones. Para más información visite www.dell.com/pr. El peso del producto varía según configuración. Para detalles de la garantía o servicio técnico ingrese en www.dell.com/pr. Dell no es responsable por cargos adicionales por uso de tarjeta o intereses, cargos por mora o penalidades por caso de retraso de acuerdo con su contrato con el banco. Disponibilidad del Microsoft Office 2010 en español varía por región. Microsoft Office Edición Básica incluye Word, Excel y Outlook. Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, logotipo Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, logotipo Intel Inside, Intel ViiV, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, ViiV Inside, vPro Inside, Xeon, y Xeon Inside son marcas registradas de Intel Corporation en Estados Unidos y en otros países. Si desea más información en cuanto a la clasificación del procesador Intel, consulte www.intel.com/espanol/go/rating. Dell no tiene derechos sobre otras marcas, nombres comerciales y productos de terceros aquí anunciados. Favor de proporcionar copia de identificación oficial del adquirente a la entrega del equipo. Dell no será responsable por aquellos errores tipográficos o fotográficos que se llegasen a presentar. 2010 Dell Inc. Todos los derechos reservados.

5nCM07

Windows®. Viva sin límites. Dell recomienda Windows 7.

Imprimir Carrito de Compras

 [Imprimir esta página](#)

Descripción



XPS 14

Fecha y hora: lunes 20 diciembre 2010 21:11

COMPONENTES DEL SISTEMA

XPS 14	Cantidad	1
XPS 14, Windows® 7 Professional Original de 64 bits en Español	Precio por unidad	\$1,118.00

Número de catálogo: 77 LXNCAES

Módulo	Descripción	Mostrar detalles
XPS 14	XPS 14	
Sistema Operativo	Windows® 7 Professional Original de 64 bits en Español	
Procesador	Intel® Core™ i3-370M (2.4Ghz, 4Threads, 3M cache)	
Memoria	4GB Doble Canal Compartido DDR3	
Keyboard	Standard Keyboard - Spanish	
Tarjeta de Video	NVIDIA® GeForce® GT 420M 1GB	
Disco Duro	320GB SATA a (7200RPM)	
Color de Sistema y Pantalla LCD	Cubierta plateada de Aluminio Anodizado y pantalla de 14.0" Alta definición (720p) WLED	
Integrated Network Adapter	Integrated 10/100/1000 Network Card	
Adobe Reader	Adobe® Acrobat® Reader 9.0	
CD ROM/DVD ROM	Ranura de carga de 8X (Quemador CD/DVD Doble capa DVD+/-R)	
Sound	Parlantes JBL 2.0 con Waves Maxx Audio 3	
Wireless	Intel® Centrino® Wireless-N 1000 with Wireless Display Support	
Programa de MS Office	Microsoft® Office Home and Business 2010 - En Español	
Anti-virus y Seguridad	McAfee SecurityCenter, 30 días - Español (trial)	
Batería	Batería Principal de Ión de Litio de 6 celdas 56Whr	
Garantía y Servicios	1 año - Garantía estándar.	

12/20/2010

Dell - Sitio Oficial

Protección de datos GRATIS! 2 Gigas de respaldo DataSafe Online 1 año

Protección en caso de robo Sin protección contra robo

Mobile Broadband No Mobile Broadband Selected

Bluetooth Dell Bluetooth 3.0

TOTAL :\$1,118.00

Subtotal	\$1,118.00
Gastos de entrega totales	\$55.00
Impuesto	\$82.11
Precio total	\$1,255.11

Los precios de envíos mostrados aplican al envío regular de Dell. Contacte a su representante de venta para envíos especiales como envíos a aeropuerto, por avión o otro tipo de envío especializado.

Derechos de autor 1999-2010 Dell Inc.

[Términos de uso](#) | [Problemas sin resolver](#) | [Términos y condiciones de venta](#) | [Política de privacidad](#) | [Sobre Dell](#) | [Texto grande](#)
[Contáctenos](#) | [Comentarios](#)

Oferta válida en Puerto Rico sólo para configuraciones aquí publicadas entre el 17 y el 23 de diciembre de 2010 en www.dell.com/pr. Precios en dólares estadounidenses que excluyen fletes, gastos e impuestos de importación o locales. Fletes e impuestos de venta serán incluidos en el precio final. Éstos son algunos ejemplos de configuraciones con precios promocionales. Aplican restricciones. Para más información visite www.dell.com/pr. El peso del producto varía según configuración. Para detalles de la garantía o servicio técnico ingrese en www.dell.com/pr. Dell no es responsable por cargos adicionales por uso de tarjeta o intereses, cargos por mora o penalidades por caso de retraso de acuerdo con su contrato con el banco. Disponibilidad del Microsoft Office 2010 en español varía por región. Microsoft Office Edición Básica incluye Word, Excel y Outlook. Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, logotipo Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, logotipo Intel Inside, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon, y Xeon Inside son marcas registradas de Intel Corporation en Estados Unidos y en otros países. Si desea más información en cuanto a la clasificación del procesador Intel, consulte www.intel.com/espanol/go/rating. Dell no tiene derechos sobre otras marcas, nombres comerciales y productos de terceros aquí anunciados. Favor de proporcionar copia de identificación oficial del adquirente a la entrega del equipo. Dell no será responsable por aquellos errores tipográficos o fotográficos que se llegasen a presentar. 2010 Dell Inc. Todos los derechos reservados.

5061002

Carta de Intención

13 de enero de 2011

De: Carlos M. Román Arbelo
Presidente
Carlos Román Dairy Farm, Inc.

A: José I. Vega, PhD.
Profesor
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Mayagüez

Asunto: Contratación de Servicios Profesionales

Por este medio deseo confirmar mi intención de contratar los servicios profesionales de RC Dairy Farm Consultants. Luego de recibir la debida orientación y presentación de servicios a prestar, estoy dispuesto a pagar hasta \$1,200 mensuales para recibir de esta empresa los servicios de contabilidad, asesoría financiera, asesoría técnica y preparación de impuestos. Poseo una vaquería con una cuota asignada de 87,000 litros en la Industria Lechera de Puerto Rico.

Cualquier duda puede comunicarse con este servidor al (787) 501-3221.

Cordialmente,



Carlos A. Román Arbelo
Presidente
Carlos Román Dairy Farm, Inc.

ric

Carta de Intención

13 de enero de 2011

De: Miguel A. Ramos Cruz
Presidente
El Farmer, Inc.

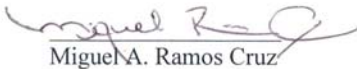
A: José I. Vega, PhD.
Profesor
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Mayagüez

Asunto: Contratación de Servicios Profesionales

Por este medio deseo confirmar mi intención de contratar los servicios profesionales de RC Dairy Farm Consultants. Luego de recibir la debida orientación y presentación de servicios a prestar, estoy dispuesto a pagar hasta \$1,600 mensuales para recibir de esta empresa los servicios de contabilidad, asesoría financiera, asesoría técnica y preparación de impuestos. Poseo una vaquería con una cuota asignada de 225,000 litros en la Industria Lechera de Puerto Rico.

Cualquier duda puede comunicarse con este servidor al (787) 546-0963.

Cordialmente,



Miguel A. Ramos Cruz
Presidente
El Farmer, Inc.

ric

Carta de Intención

13 de enero de 2011

De: Alvin O. Méndez Medina
Presidente
BA Dairy Farm, Inc.

A: José I. Vega, PhD.
Profesor
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Mayagüez

Asunto: Contratación de Servicios Profesionales

Por este medio deseo confirmar mi intención de contratar los servicios profesionales de RC Dairy Farm Consultants. Luego de recibir la debida orientación y presentación de servicios a prestar, estoy dispuesto a pagar hasta \$600 mensuales para recibir de esta empresa los servicios de contabilidad, asesoría financiera, asesoría técnica y preparación de impuestos. Poseo una vaquería con una cuota asignada de 40,000 litros en la Industria Lechera de Puerto Rico.

Cualquier duda puede comunicarse con este servidor al (787) 370-1873.

Cordialmente,



Alvin O. Méndez Medina
Presidente
BA Dairy Farm, Inc.

ric