



# **BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA**

---

---

---

## **FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE POSGRADO**

**TESIS PRESENTA PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

**TESIS**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PROPUESTA DE CREACIÓN DE  
UNA EMPRESA DE POSTRES CASEROS**

**PRESENTA:  
OMAR PARRA CID**

**DIRECTORA  
DRA. ROSA MARÍA GONZÁLEZ LÓPEZ**

**PUEBLA, PUEBLA.**

**AGOSTO, 2017.**

## **AGRADECIMIENTOS**

Principalmente, agradezco a Dios y a la Virgencita de Guadalupe, que me han dado salud, trabajo para de emprender un proyecto más en mi vida.

A mi familia que es una base principal de todo ser humano, su apoyo incondicional, por los momentos que no puede estar con ustedes para emprender nuevos proyectos en mi vida. A mi Mamá, Papá, Hermanos y mis sobrinitos que amo con toda el alma.

A todos los Maestros y Doctores que dedicaron tiempo y esfuerzo para enseñarme y guiarme en mis estudios de Maestría, admiro y respeto la dedicación y el esfuerzo de cada uno de ellos.

A mis amigos y amigas que los considero como parte de mi familia, que es una parte importante en mi vida, por sus consejos y amistad.

A través del tiempo, me di cuenta que los obstáculos que uno vive son parte de la vida diaria, la diferencia radica en como uno los enfrente, con preparación, con actitud, constancia y esfuerzo, te hacen más fuerte.

Gracias a mis padres que me dieron la vida, por su esfuerzo constante, por su dedicación y enseñanza, que a pesar de las adversidades de la vida han sacado a sus hijos adelante no importando que tan débiles se sentían, siempre dieron la mejor cara para sus hijos, por enseñarme el valor de la honestidad, esfuerzo y dedicación que me ha formado como un hombre de bien.

## **GRACIAS**

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad el mundo de los negocios se vuelve más complejo, debido a que la competencia es cada vez más reñida, pues los estándares que determinan los clientes y/o consumidores se vuelven más exigentes, es por eso la importancia de crear un proyecto atractivo de productos y/o servicios que marque la diferencia.

Por consiguiente, la propuesta de un plan de negocios tiene como finalidad crear una micro empresa que produzca postres basada en recetas totalmente caseras, a través de un estudio y herramientas que permitirán conocer las estrategias para la creación y posicionamiento en el mercado meta en la ciudad de Puebla, la viabilidad en función de minimizar el riesgo para su creación.

Las empresas surgen a partir de la creación o innovación de un bien, de un producto y/o servicio, como es el caso de un proyecto de negocio basado en un concepto existente, en una diversidad de postres.

Buscar áreas de oportunidad para introducir y comercializar el producto, es uno de las investigaciones a realizar, la Investigación de mercado es uno de los primeros pasos para identificar un consumo aparente y tomar las acciones para posicionarnos en el mercado de postres en la ciudad de Puebla.

El conocimiento de la factibilidad técnica y económica de un proyecto permitirá emitir una valoración sobre la conveniencia o no de su adopción; nos evita la incertidumbre, además se busca crear un modelo de negocio que tenga periodo largo de vida del producto.

Se tiene la confianza que este plan de negocios es creado basado, por el autor Pedro Alcaraz, cuyas herramientas nos ayudará a identificar los elementos clave que generan un mayor valor a la empresa y que le permitan generar recursos financieros.

El propuesto plan de negocios se desarrollará a través de cinco (5) capítulos, la cual se divide en:

Capítulo I: se mencionará del planteamiento del problema, la delimitación del tema basado en 6 puntos principales como: teórica, temporal, geográfica, económica, política y cultural. Así como de la justificación, objetivos generales, específicos, hipótesis, metodología y alcances de la investigación.

Capítulo II: incluye antecedentes, bases teóricas de la investigación, puntos clave para la elaboración de un plan de negocios.

Capítulo III: Se hace referencia a las metodologías utilizadas para determinar el tipo de investigación como: actividades clave, recursos clave, propuesta de valor, relación con los clientes, segmento del cliente, recursos clave, canales, así como naturaleza del proyecto, justificación, descripción y nombre de la empresa, estudio de mercado, ventajas competitivas, distingos competitivos, análisis de la industria, tamaño del mercado y segmentación, consumo aparente, tamaño de la muestra de la investigación basado en encuestas realizadas a los clientes potenciales e intermediarios para sacar un consumo aparente del mercado meta en la ciudad de Puebla.

Capítulo IV: Contempla todo lo referente al estudio técnico, basado en el proceso de producción, características de la tecnología, equipo e instalaciones, diseño de distribución de la planta y oficina, estudio organizacional, prestaciones laborales, salarios, acta constitutiva, así como identificación y medidas del impacto ambiental.

Capítulo V: Se realiza el estudio financiero basado en una proyección a cinco años, para garantizar la factibilidad del proyecto. Además, se realiza el análisis de los resultados y se presentan las conclusiones.

## ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	i
<b>INTRODUCCIÓN</b>	ii
<b>CAPÍTULO I. MARCO METODOLÓGICO</b>	1
1.1 Determinación del Objeto de estudio	1
1.2 Pregunta Inicial	1
1.3 Planteamiento del problema	1
1.4 Delimitación del tema	2
1.4.1 Teórica	2
1.4.2 Temporal	2
1.4.3 Geográfica	2
1.4.4 Económica	2
1.4.5 Política	2
1.4.6 Cultural	3
1.5 Justificación	3
1.6 Objetivos de la Investigación	3
1.6.1 Objetivo General	3
1.6.2 Objetivos Específicos	4
1.7 Hipótesis	4
1.8 Metodología	4
1.9 Alcances y límites de la Investigación	5
1.10 Investigación documental	5
1.11 Investigación de Campo	5
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b>	6
2.1 Plan de negocios	6
2.2 Puntos Clave para la elaboración de un Plan de Negocios	8
2.2.1 Selección y presentación de la idea	8
2.2.2 Recursos materiales y logísticos	8

2.2.3 Recursos Humanos	8
2.2.4 Mercadotecnia	9
2.3 Otros puntos clave para tomar en cuenta la elaboración de un Plan de Negocios	9
2.4 Plan de Negocios	10
<b>CAPÍTULO III. PLAN DE NEGOCIOS</b>	<b>13</b>
3.1 Plan de Negocios	13
3.1.1 Modelo de Negocios	13
3.1.1.1 Socios Clave	13
3.1.1.2 Actividades Clave	14
3.1.1.3 Propuesta del Valor	14
3.1.1.4 Relaciones con los Clientes	14
3.1.1.5 Segmentos del Cliente	15
3.1.1.6 Recursos Clave	15
3.1.1.7 Canales	16
3.1.1.8 Fuentes de Ingresos	17
3.1.1.9 Estructura de Costos	17
3.2. Naturaleza del proyecto	17
3.2.1 Justificación de la Empresa	18
3.2.2 Descripción de la Empresa	19
3.3 Estudio de Mercado	21
3.3.1 Objetivos	21
3.3.2 Ventajas Competitivas	21
3.3.3 Distingos Competitivos	22
3.3.4 Análisis de la Industria	22
3.3.5 Apoyos	22
3.3.6 Investigación de Mercado	22
3.3.7 Tamaño del Mercado y Segmentación	22
3.3.8. Tamaño de Muestra	25
3.3.9 Encuesta y Aplicación	28

<b>3.3.10</b>	Encuesta a Clientes	28
<b>3.3.11</b>	Encuesta a Intermediarios	32
<b>3.4</b>	Consumo aparente	36
<b>3.5</b>	Mercadotecnia del Producto	37
<b>3.5.1</b>	Publicidad	37
<b>3.5.2</b>	Canales de Distribución	38
 <b>CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO</b>		 40
<b>4.1</b>	Estudio Técnico	40
<b>4.1.1</b>	Descripción del proceso de producción	40
<b>4.1.2</b>	Diagrama de flujo	43
<b>4.1.3</b>	Características de la tecnología	44
<b>4.1.4</b>	Evaluación de la tecnología	45
<b>4.1.5</b>	Equipo e instalaciones	46
<b>4.1.5</b>	Materia prima e insumos	47
<b>4.1.6</b>	Compras	47
<b>4.1.7</b>	Capacidad Instalada	48
<b>4.1.8</b>	Manejo de inventarios y programa de producción	49
<b>4.1.9</b>	Diseño y distribución de planta y oficina	51
<b>4.1.10</b>	Mano de obra requerida	52
<b>4.2</b>	Estudio Organizacional	52
<b>4.2.1</b>	Organigrama de la empresa DELISPARRA S.A. DE C.V	53
<b>4.2.2</b>	Descripción de puestos	55
<b>4.2.3</b>	Captación de personal	55
<b>4.2.4</b>	Reclutamiento	55
<b>4.2.5</b>	Selección	55
<b>4.2.6</b>	Contratación	55
<b>4.2.7</b>	Inducción	56
<b>4.2.8</b>	Administración de sueldos y Salarios	56
<b>4.2.9</b>	Prestaciones laborales	57
<b>4.3</b>	Marco Legal	60

4.3.1. Persona Jurídica	60
4.3.2. Trámites requeridos para la constitución y operación de la empresa	60
DELISPARRA S.A. DE C.V	
4.4. Identificación de impacto Ambiental	60
4.4.1. Medidas de Impacto Ambiental	61
<b>CAPITULO V ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>63</b>
5.1 Objetivos del área financiera	63
5.1.1 Objetivo a corto plazo	63
5.1.2 Objetivo a mediano plazo	63
5.1.3 Objetivo a largo plazo	64
5.1.4 Crédito	64
5.1.5 Presupuesto de capital del primer año	67
5.1.5.1 Balance general histórico del primer año	69
5.1.5.2 Estructura financiera	70
5.1.5.3 Tabla de depreciación	71
5.1.5.4 Tabla de amortización	72
5.1.5.5 Cuadro de ingresos	73
5.1.5.6 Cuadros de costos y gastos totales	74
5.1.5.7 Estado de resultados	74
5.1.5.8 Presupuesto de flujo de efectivo	75
5.1.5.9 Balance general del año 1	76
5.1.6 Estructura financiera del año 2	77
5.1.6.1 Tabla de depreciación	77
5.1.6.2 Tabla de amortización	79
5.1.6.3 Cuadro de ingresos	80
5.1.6.4 Cuadros de costos y gastos totales	80
5.1.6.5 Estado de resultados	81
5.1.6.6 Presupuesto de flujo de efectivo	82
5.1.6.7 Balance general del año 2	83

<b>5.1.7 Estructura financiera del año 3</b>	<b>84</b>
<b>5.1.7.1 Tabla de depreciación</b>	<b>84</b>
<b>5.1.7.2 Tabla de amortización</b>	<b>86</b>
<b>5.1.7.3. Cuadro de ingresos</b>	<b>86</b>
<b>5.1.7.4 Cuadros de costos y gastos totales</b>	<b>87</b>
<b>5.1.7.5 Estado de resultados</b>	<b>88</b>
<b>5.1.7.6 Presupuesto de flujo de efectivo</b>	<b>89</b>
<b>5.1.7.7 Balance general del año 3</b>	<b>90</b>
<b>5.1.8 Estructura financiera del año 4</b>	<b>91</b>
<b>5.1.8.1 Tabla de depreciación</b>	<b>91</b>
<b>5.1.8.2 Tabla de amortización</b>	<b>93</b>
<b>5.1.8.3 Cuadro de ingresos</b>	<b>93</b>
<b>5.1.8.4 Cuadro de costos y cuadros totales</b>	<b>94</b>
<b>5.1.8.5 Estado de resultados</b>	<b>95</b>
<b>5.1.8.6 Presupuesto de flujo de efectivo</b>	<b>96</b>
<b>5.1.8.7 Balance general del año 4</b>	<b>97</b>
<b>5.1.9 Estructura financiera del año 5</b>	<b>98</b>
<b>5.1.9.1 Tabla de depreciación</b>	<b>98</b>
<b>5.1.9.2 Tabla de amortización</b>	<b>100</b>
<b>5.1.9.3 Cuadro de ingresos</b>	<b>100</b>
<b>5.1.9.4 Cuadros de costos y gastos totales</b>	<b>101</b>
<b>5.1.9.5 Estado de resultados</b>	<b>102</b>
<b>5.1.9.6 Presupuesto de flujo de efectivo</b>	<b>103</b>
<b>5.1.9.7 Balance general del año 5</b>	<b>104</b>
<b>5.2 Técnicas de evaluación financiera</b>	<b>105</b>
<b>5.2.1 VAE</b>	<b>105</b>
<b>5.2.2 VAN</b>	<b>105</b>
<b>5.2.3 Periodo de recuperación</b>	<b>105</b>
<b>5.2.4 Costo/beneficio</b>	<b>105</b>
<b>5.3. Análisis de Resultados</b>	<b>106</b>

<b>5.4. Conclusión</b>	107
<b>5.5. Anexos</b>	108
<b>5.6. Bibliografías</b>	150

# CAPÍTULO I

## MARCO METODOLÓGICO

### 1.1 DETERMINACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Plan de negocios

### 1.2 PREGUNTA INICIAL

Un plan de negocios para la creación de una empresa de postres caseros ¿permitirá conocer las estrategias para la creación y posicionamiento en el mercado meta en la ciudad de Puebla?

### 1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente la gastronomía en México muestra nuevas tendencias en la innovación de productos, debido a los cambios culturales donde se filtra de manera más fácil información, recetas, ingredientes y costumbres relacionadas con la comida como consecuencia de la revolución informática que trae la globalización.

Además se encuentra una nueva combinación de las técnicas e ingredientes de la cocina tradicional con los elementos propios de una región, lo que permite desarrollar nuevos productos que satisface el paladar del consumidor poblano.

En nuestra sociedad se ha visto que en cuanto a comida más específicamente los postres, las personas ya están acostumbradas a encontrar la misma variedad o servicio, porque no encuentran algo novedoso que los impulse a adquirir el producto ya que en los lugares que los comercializan ponen en venta postres muy sencillos y de baja calidad en los ingredientes, además los clientes siempre buscan degustar su paladar con postres de su agrado, en presentación, olor, sabor y costo, que les sea original como en las universidades, colegios, puntos de venta, centros comerciales y en las redes sociales.

## **1.4 DELIMITACIÓN DEL TEMA**

### **1.4.1 TEÓRICA**

Para la elaboración del plan de negocios planteado, se recurre a fuentes bibliográficas, hemerográficas, electrónicas y fuentes secundarias de información que permitan ampliar el conocimiento del tema a desarrollar.

### **1.4.2 TEMPORAL**

La elaboración del plan de negocios se lleva a cabo con información obtenida en el periodo comprendido entre el año 2012 al año de 2017. Por lo que es importante actualizarse cada año, como mínimo, con la finalidad de mejorar estrategias o replantear lo que se considere necesario para que la empresa pueda desarrollarse y crecer de manera rentable.

### **1.4.3 GEOGRÁFICA**

Las unidades de análisis son las MyPYMES poblanas de cualquier sector que estén dispuestas a probar un producto de alta calidad, que puedan satisfacer en sabor y costo de postres caseros.

La propuesta de la creación de la empresa de postres caseros se establece en la Ciudad de Puebla, y atiende en una primera instancia a todos los consumidores que buscan un producto con un paladar exigente y de calidad.

### **1.4.4 ECONÓMICA**

La propuesta del plan de negocios para la creación de la empresa de postres caseros, debe contribuir en generar nuevos empleos, ser más competitivos y así contribuir en la economía.

### **1.4.5 POLÍTICA**

La política se llevará que a nivel federal, se trata de una nueva administración (2012-2018) que traerá programas para incidir en la competitividad del sector empresarial mexicano, así como en generación de empleos en la Ciudad de Puebla.

#### **1.4.6 CULTURAL**

El empresario mexicano es una figura esencial en la sociedad, ya que es importante identificar y potencializar sus fortalezas, debilidades y así mismo crear la cultura empresarial en los diferentes sectores de nuestro País.

#### **1.5 JUSTIFICACIÓN**

En la actualidad en nuestro país la innovación en la gastronomía repostería, las empresas donde se encuentra un alto nivel de este concepto, debido a esto los profesionales no se forman sólo con el fin de desempeñarse en el ámbito laboral sino de forma independiente como emprendedores.

Lo anterior, se logra por medio de la generación de ideas innovadoras que generen valor agregado, la competitividad para la supervivencia de cualquier micro y pequeña empresa que quiera permanecer en el mercado.

Por ello, crear valor es uno de los principales objetivos de las empresas que le permitirá ser más consolidada para ser un motor de desarrollo económico sin importar el tamaño de la empresa, así como le permitirá visualizar las oportunidades de negocio.

Como emprendedores en la creación de nuevas MyPYMES, se generará nuevos empleos para los jóvenes que egresen de las instituciones educativas cada año (el grupo más afectado por falta de las oportunidades laborales).

#### **1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **1.6.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa, destinada a la producción y comercialización de postres caseros en la ciudad de Puebla, mediante el análisis de las necesidades reales del mercado tanto en preferencias de degustación de comida dulce como el aspecto económico de los consumidores finales.

## **1.6.2 ESPECÍFICOS**

- Crear un plan de negocios basado en una micro empresa para crear estrategias.
- Realizar un estudio de mercado utilizando fuentes primarias, para delinear el plan de mercadeo de una empresa productora y comercializadora de productos de postres caseros.
- Desarrollar los estatutos organizacionales de la empresa propuesta a crear como son: la misión, visión, políticas, filosofía, objetivos organizacionales, valores, definición del organigrama, descripción de puestos y matriz.
- Realizar un estudio financiero que permita determinar y evaluar la inversión necesaria para la creación de una empresa productora y comercializadora de productos de postres caseros.

## **1.7 HIPÓTESIS**

Para esta propuesta de plan de negocios se debe conocer el sector de los alimentos específicamente de la industria de postres en la ciudad de Puebla, lo que permite visualizar oportunidades de negocio donde se genere empleos y calidad de vida en su entorno.

El presente proyecto tiene como fin desarrollar un plan de negocios que guíe la creación de una empresa que elabore productos basado en postres caseros con el fin de proveer una estabilidad económica y generando rentabilidad a las personas vinculadas en el desarrollo del mismo, al igual que satisfacer las nuevas necesidades del mercado por medio del crecimiento que tenga la empresa una vez esté en funcionamiento, realizando innovaciones en los productos.

## **1.8 METODOLOGÍA**

Se refiere específicamente a la parte operativa del proceso, es decir a las técnicas, procedimientos y herramientas de todo tipo que intervienen en la investigación”.

## **1.9 ALCANCES Y LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN**

Para el desarrollo de este plan de negocios se utilizará la investigación cuantitativa “la cual se ocupa de recoger datos de forma rigurosa, como un proceso sistemático de búsqueda bajo patrones de predicción y control, apoyado en la neutralidad por el énfasis en lo objetivo.” Ayudando a describir por medio del análisis cualitativo hábitos de compra, uso de los productos, fidelidad de marca, obtener una visión de la manera en que lo usuarios reaccionan frente al producto, evaluar ideas, evaluar estrategias y sus modificaciones entre otras.

Para todo lo anterior es necesario apoyarse en las herramientas que brinda este tipo de investigación, iniciando con la recolección de datos que involucra y registra datos representativos de los conceptos y de las variables de investigación para el proyecto, teniendo claridad del origen de estos, ubicación precisa de las fuentes y método de recolección, por medio de la observación estructurada y de encuestas que se realizarán en la ciudad de Puebla, debido al comercio y empresas ubicadas en la ciudad, además de los diferentes establecimientos que producen y comercializan postres caseros los cuales corresponden a la línea de productos de este plan de negocios.

### **1.10 INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL**

- Fuentes bibliográficas
- Fuentes electrónicas

### **1.11 INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

Se aplicarán encuestas por internet y personalizadas en la parte segmentada dentro de la ciudad de Puebla

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 PLAN DE NEGOCIOS

El Plan de Negocios es una herramienta cuyos elementos y sus relaciones, nos permite expresar de manera lógica de negocios de una manera específica, que sirve como guía, ya que en él se establecen objetivos, metas, programas, planes, estrategias; plasma el análisis de la situación del mercado que se atiende o atenderá y se evalúa la viabilidad y factibilidad de la empresa, entre otros aspectos.

El plan de negocios describe datos verídicos para que el emprendedor sea capaz de tomar decisiones correctas a través de un análisis con base a una información real, tenga así dirección y no se base en la percepción o intuición. Así un plan de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos los procesos y funciones que tiene como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor, reúne estrategias de combinar y controlar las áreas de producción, capital, mercado y administrativa determinando un plan de negocio único.

Al elaborar un plan de negocios se busca que sea adaptable y flexible puesto que se crea en una cierta etapa de vida de la empresa y el tipo de negocio que se planifica crear y poner en marcha. Lo que no debe ser flexible, son los procesos de las MiPyMES, como menciona Weinberger (2009:29) “el orden, la disciplina, las políticas y los procesos son fundamentales para el óptimo desarrollo y crecimiento de una micro y pequeña empresa.”

Dicho plan se basa en dos puntos: interno y externo. Se dice que es de uso interno cuando sirve de guía en la administración de la empresa y es de uso externo cuando sirve para buscar financiamiento, asesoría, cuando se pretende integrar nuevos socios u obtener una franquicia.

Generalmente el plan de negocios se integra de: resumen ejecutivo, cuerpo y anexos. El cuerpo incluye: definición de la idea y objetivos, análisis del entorno

macro, análisis del mercado de la empresa, factores clave para el éxito, recursos humanos, tecnología, recursos e inversiones, factibilidad técnica; económica y financiera.

Al elaborar un plan de negocios en términos de objetivos, planes de acción, eficacia y eficiencia, el resultado final son más altos niveles de rentabilidad. Para lograr una constante rentabilidad en la empresa, es vital que el plan de negocios se comparta con los colaboradores de la misma, ya que en él se encaminan las actividades que cada uno de ellos debe realizar.

El plan de negocios debe ser desarrollado por el empresario o emprendedor con ayuda de personal experimentado en el tema y, basarse en un modelo o metodología que permita tener claridad y enfoque hacia los objetivos y metas que la empresa se plantee. Stutely (2012:37) recomienda que “si usted tiene algo que decir debe expresarlo tres veces, la idea debe plasmarse en resumen ejecutivo, cuerpo y conclusiones”, así aunque suene repetitivo se deben resaltar los puntos torales.

Para la revista Entrepreneur del mes de abril (2015:1), Hay una frase popular que dice: “no corras antes de caminar”. Traslada al mundo de los negocios, diría: “no emprendas sin antes **conocer e investigar**”. Y es que para emprender de la mano de una marca (concepto conocido como “llave en mano”) primer debes conocer cómo opera el esquema de negocio de ésta para determinar si se adapta a tu perfil, gustos, personalidad y bolsillo. Porque no es lo mismo estar en contacto directo con el cliente que atenderlo en línea, tener un horario fijo que operar en tu tiempo libre o contar con experiencia como profesionista que ser un estudiante.

Elaborar un plan de negocios es un trabajo que requiere de inversión de tiempo, pues la integración de sus partes necesita algunos meses. Es además, una labor que precisa de dedicación, imaginación, análisis e innovación. A lo largo de la elaboración del mismo se deben plantear escenarios reales y conservadores.

Para que el plan de negocios sea un verdadero instrumento de control se deben establecer y conocer los objetivos específicos. Estos objetivos se deben medir y diagnosticar para en caso de ser necesario, aplicar acciones preventivas o correctivas.

Tanto las empresas grandes, como la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyMES) requieren de un plan de negocios puesto que se relaciona información cuantitativa con propuestas creativas y reales que permitan alcanzar los números planteados, mismo que se puede realizar siguiendo algunos puntos clave.

## **2.2 PUNTOS CLAVE PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS**

### **2.2.1 Selección y presentación de la idea**

Mediante esta parte del plan de negocios se da forma a la idea, elaborando la justificación de la misma, además de redactar algunos puntos importantes, como lo son la misión, visión, sus objetivos, ventajas, entre otras, que sentarán las bases para la elaboración del resto del documento.

### **2.2.2 Recursos materiales y logísticos**

En este punto se enumeran las diferentes necesidades de materiales, equipos, inmuebles, así como la determinación de los proveedores que se requerirán para las operaciones regulares de la empresa, además de los responsables de su resguardo, uso y adquisición de los que así lo requieran.

### **2.2.3 Recursos humanos**

Se darán a conocer los aspectos clave del personal a contratar, perfiles de puesto, formas de reclutamiento y selección, que tipo de persona se requerirá en la empresa y toda la parte legal tanto de contratación como de la empresa en general. El capital humano debe estar comprometido con la idea de negocio.

Basado en lo anterior Los mejores empleados son los que comparten el sueño con los empresarios. Es más importante el tema de la actitud que el de las habilidades". Por ello se deben contemplar estos aspectos en la integración del equipo de trabajo.

#### **2.2.4 Mercadotécnica**

En esta etapa se desarrollarán las estrategias analizadas utilizar para el plan de mercadotecnia, para tener definido entre otras cosas el segmento de mercado, los clientes potenciales, el tipo de publicidad a utilizar, entre otras; además de servir como mecanismo de control para alcanzar objetivos en periodos de tiempo definidos.

### **2.3 OTROS PUNTOS CLAVE PARA TOMAR EN CUENTA EN LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS**

Se recomienda tener desarrollado de negocios previo a la elaboración del plan de negocios pues en éste se describen aspectos tales como:

- Canales de comercialización
- Relaciones Estratégicas
- Recursos necesarios y como generar valor

Sánchez Lozano, recomienda también llevar a cabo un estudio de mercado previo a la elaboración del plan de negocios, para cuantificar la demanda del producto o servicio a ofertar.

Diversos autores que han abordado el tema de planes de negocio, como Sánchez Lozano Alfonso, Cantú Delgado Humberto y Richard Stutely coinciden que veinte páginas son suficientes para integrar un plan de negocios; sin contabilizar la parte financiera ni apéndices.

Se recomienda para el desarrollo de un plan de negocios utilizar un lenguaje profesional y directo, que convenza además que se trata de un negocio exitoso, proporcionar información verídica y no usar superlativos cuando de la descripción del producto o servicio se trate.

Es de utilidad incluir títulos y subtítulos con su respectiva enumeración, para que el lector lea lo que crea conveniente, así como también involucrar a diversas personas en el proceso de integración de información para elaborar el plan de

negocios. Además debe de llamar la atención la presentación del mismo, su contenido así como la forma de transmitir la información.

El incluir información de control como: número de documento, fecha y versión, así como llevar el record de los destinatarios a quienes se les ha enviado el plan de negocios es recomendable. Como también lo es incluir en las hojas del plan la leyenda de “Todos los derechos reservados” y “secreto comercial”.

Los periodos de tiempo ideales que debe cumplir el plan de negocios son:

- Proyecciones de tres a cinco años.
- Ingresos y egresos mensuales de uno a dos años.
- En el cuarto y quinto año hacerlo de manera anual.

Si en la elaboración del plan de negocios participan consultores o asesores se les debe de reconocer su colaboración. En caso de considerarse necesario incluir glosario de términos así como tarjetas de presentación de la persona de comunicación.

La empresa de postres caseros que se pretende crear a través de la elaboración del plan de negocios se especializará en conocer las estrategias para la creación y posicionamiento en el mercado meta en la Ciudad de Puebla

Es necesario mencionar que para la elaboración de dicho plan de negocios se toma como base un plan de negocios diseñado bajo el autor Pedro Alcaraz, en el cual se integrarán conceptos fundamentales del documento final, además de otorgar una guía a seguir que contiene, entre otras cosas, los puntos clave de la cadena de valor del negocio.

## **2.4 PLAN DE NEGOCIOS**

Para Ricart (2009:14) existe una coincidencia general al definir un “modelo de negocios como la forma en la que una empresa lleva a cabo las actividades de la misma”. Desde 1954 con Peter Drucker, ya se conceptualizaba el término y se hacía a través de preguntarse: ¿Quién es el cliente y qué valora? así como, ¿Cuál

es la lógica económica que explica cómo se puede aportar dicho valor al cliente a un costo adecuado?

En el año 2001, los autores Chesbrough and Rosenbloom describen las funciones del modelo de negocios como: modular la proposición de valor; identificar el segmento de mercado; definir la estructura de la cadena de valor; estimar la estructura de costos y el potencial de beneficios; describir la posición de la empresa en la cadena de valor y formular la estrategia competitiva.

En el trabajo de Shafer, Smith y Linder publicado en 2005, en el cual se analizaron las definiciones publicadas entre 1989 y 2002, se identifican cuatro conceptos comunes que son: elecciones estratégicas, creación de valor, captura de valor y red de valor. Para Osterwalder y Pigneur (2010:14) “un plan de negocio describe como una organización crea, entrega y capta valor.”

Por tanto, se identifica que el plan de negocios se centra en la generación de valor y las actividades, recursos y relaciones que se deben llevar a cabo para lograrlo. Es por ello que cada decisión que se tome al momento de generar el modelo de negocios debe orientarse al valor que se desea ofrecer al cliente.

Los modelos de negocio generalmente se representan a través de diagramas de ciclos causales, en donde cada elección de una acción conlleva un resultado que puede ser rígido o flexible. Dentro de estos diagramas se identifican los denominados círculos virtuosos, que son importantes para la evaluación de un modelo de negocios pues en ellos se deben de concentrar los resultados rígidos (que perduran aún y si cambian el entorno) que se requieren para el buen comportamiento del modelo.

Un modelo de negocios debe alinearse a los objetivos de la organización, Ricart (2009:19) menciona que además debe existir refuerzo, virtuosidad y robustez. “Refuerzo, es la redundancia y coherencia interna entre los elementos del modelo, mientras que virtuosidad es la existencia de círculos virtuosos”. Finalmente la

robustez es la forma de “responder a las amenazas de la sostenibilidad; un modelo será más o menos robusto según su vulnerabilidad a la imitación o sustitución.”

Aunado a lo anterior el modelo de negocio incide al desarrollo y fortalecimiento de la ventaja competitiva de la empresa. Y el modelo de negocios es además una conexión entre el formular e implementar una estrategia. La importancia de la planeación estratégica se manifiesta en la creación de modelos de negocio.

El diseño de un modelo de negocio se acompaña de un proceso de prueba y error, de un constante aprendizaje y ser persistente. La innovación es un factor que debe estar presente al momento del diseño, así como contemplar: los recursos, la organización interna y externa y la propuesta de valor. El modelo de negocio interactúa con otros, por lo que se debe analizar a la competencia. El modelo de negocio es una respuesta competitiva a situaciones estratégicas de largo plazo.

El contar con un modelo de negocio innovador es una acción estratégica más que táctica. Por ejemplo Compaq y Hewlett Packard reajustaron sus modelos de negocio cuando Dell lanzó su modelo de venta directa. Otros ejemplos de modelo de negocio son los de MANGO y ZARA, ambas firmas españolas.

## **CAPÍTULO III. PLAN DE NEGOCIOS**

### **3.1 DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIO**

El presente plan de negocios se integra de la siguiente información:

- a) Modelo de negocio
- b) Naturaleza del proyecto
- c) Estudio de Mercado
- d) Estudio Técnico
- e) Estudio Financiero
- f) Estudio Organizacional
- g) Evaluación Financiera
- h) Resumen Ejecutivo

#### **3.1.1 MODELO DE NEGOCIO**

Los elementos más esenciales que cubren un plan de negocio se detallan a continuación:

##### **3.1.1.1 SOCIOS CLAVE:**

- Micro empresas de postres para su comercialización, familias que tengan y se les facilite la realización de postres utilizando su creatividad.
- Restaurantes o cafeterías de escuelas y universidades: En los restaurantes su distribución, para eventos especiales, en las universidades enfocado a las cafeterías internas, eventos para graduación, exámenes profesionales, eventos familiares.

##### **Motivación Para Socios:**

- Reducción de incertidumbre o riesgo.
- Acercar a los diferentes clientes para su comercialización

### **3.1.1.2 ACTIVIDADES CLAVE**

#### **Actividades Clave para la propuesta de valor:**

- Administración y gestión de la página web y redes sociales para la comunicación con los clientes.
- Capacitación de personal para la preparación de los postres y su distribución.
- Actualización de la gastronomía en la Ciudad de Puebla.

#### **Canales de Distribución:**

- Redes Sociales, visitas personalizadas.
- Visitas personalizadas con nuestros clientes internos y externos para dar a conocer nuestros productos para su promoción y comercialización en los diferentes puntos de venta de la Ciudad.

### **3.1.1.3 PROPUESTA DE VALOR**

#### **Valor que entregamos al cliente:**

- Interactuar día a día con nuestros clientes dándoles el mejor servicio en tiempo y forma.
- Costos accesibles y promociones de nuestros productos.
- Calidad de nuestro producto.
- Limpieza e higiene.
- Diversidad e innovación de nuestros productos.

### **3.1.1.4 RELACIÓN CON CLIENTES**

#### **Tipo de relación a establecer y mantener con cada segmento del cliente:**

- Relación contante con nuestros clientes dándoles el mejor servicio.
- Relación ganar – ganar en donde ambas partes se obtengan ganancias.

- Atención de visitas personalizadas y asesoramiento de acuerdo a su necesidad
- Medios de comunicación a través de las redes sociales, página web. Correo electrónico.
- Ser competitivos en relación a nuestros precios de acuerdo sus necesidades.

### **3.1.1.5 SEGMENTO DEL CLIENTE**

#### **Para quienes se crea valor:**

- Para todos aquellos micros y medianas empresas, para su comercialización.
- Escuelas y universidades, salones de eventos sociales y restaurantes de la ciudad de Puebla.

#### **Clientes más importantes:**

- Sector restaurantero.
- Escuela y Universidades.
- Eventos social
- Tiendas.
- Contacto a través de redes sociales

### **3.1.1.6 RECURSOS CLAVE**

- Casa propia para la realización de los alimentos.
- Espacio o local, para su fabricación o matriz.
- Asesor de Imagen y publicidad.
- Asesoría Jurídica para contratación de local o personal para su contratación.
- Asesoría de repostería especializada de acuerdo a sus necesidades para sus eventos y reuniones.
- Páginas web y redes sociales.
- Llamadas personalizadas para su comodidad.
- Visitas personalizadas para garantizar.

### **3.1.1.7 CANALES**

**A través de qué canal quiere ser contactado nuestro cliente:**

- Página web, redes sociales.
- Correo electrónico y llamadas telefónicas.
- Visitas personalizadas.

### **3.1.1.8 FUENTES DE INGRESOS**

**A través de que fuentes se obtiene ingresos:**

- Cantidad de postres vendidos
- Número de eventos cubiertos
- Promociones por venta de producto.

### **3.1.1.9 ESTRUCTURA DE COSTOS**

**Costos Inherentes al modelo de negocio:**

- Sueldos y Salarios.
- Mantenimiento de maquinaria y equipo mobiliario.
- Traslado al cliente.
- Insumos.
- Servicio de internet.
- Telefónico
- Electricidad.
- Gas.
- Limpieza.

## **3.2 NATURALEZA DEL PROYECTO**

Para la toma de decisión de emprender un plan de negocios para creación de una Empresa de postres caseros en la Ciudad de Puebla, se llevó a cabo una lluvia de ideas, en dónde a través de la evaluación de siete criterios:

- 1) nivel de innovación
- 2) mercado potencial
- 3) conocimiento técnico
- 4) requerimiento de capital
- 5) barreras de entrada
- 6) disponibilidad de materia prima
- 7) costo de producción

Se obtuvo un puntaje total entre diversas propuestas de negocio. Las calificaciones por criterio van del uno al cinco, siendo éste último, el valor en caso de que la propuesta cumpla con el criterio de la mejor manera.

Producto o Servicio	Necesidad o problema que satisface	Nivel de Innovación	Mercado Potencial	Conocimiento Técnico	Requerimiento de Capital	Barreras de entrada	Disponibilidad de materia prima	Costo de Producción	Total de Puntos
Postres caseros	Para paladares exigentes gourmet al mejor precio	3	5	5	4	4	5	5	31
Pastelería	Para todo tipo de eventos	2	5	3	2	4	4	3	23
Frutos Glaseados	Para momento, para diferentes ocasiones	2	5	2	4	5	4	4	26

**Figura 4. Lluvia de ideas de proyectos (Elaboración Propia)**

La propuesta de la Empresa de Postres caseros obtuvo el mayor puntaje ya que se considera un proyecto accesible e innovador para el gusto de los clientes con un paladar exigente en cualquier temporada del año, listo para saborear después de cualquier alimento satisfaciendo las necesidades de calidad y gusto.

Por otro lado el requerimiento de capital no es muy alto, pues la inversión se encuentra a un precio accesible. La disponibilidad de la materia prima es de fácil acceso y bajo costo.

### 3.2.1 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

La importancia de la cultura del buen comer de los postres caseros, arraigados en los diferentes estados de la República Mexicana, ha traspasado fronteras hasta convertirse en postres para muchas familias mexicanas.

Aunque la esencia de los postres caseros se ha mantenido intacta al paso del tiempo, la modernidad y sus arquetipos de moda y bienestar, han estimulado las versiones bajas en calorías, pero no dejar de mencionar que las tendencias de un producto casero llevan a recordar la sonrisa y el buen gusto de la madre o la abuela que con tanto amor preparaban delicias para complacer a todos los miembros de la familia.

Sin dejar de mencionar que el éxito del que gozan los postres se fundamenta en tres aspectos importantes: Tradición, Creatividad y Técnica, por otro lado los años detrás de la gastronomía actual, se debe a los grandes chef, cocineras o cocineros, que en este caso se menciona como sinónimo la experiencia y el conocimiento de la tradición gastronómica, por lo que en la actualidad permite crear tendencias desde los postres tradicionales.

Por lo que el desarrollo de este Plan de Negocios se realiza con el fin de satisfacer las necesidades, no solo de niños, adolescente o personas mayores, sino si no de todas las personas que tengan el gusto de un postre casero, natural y sin químicos, se basa en la necesidad de satisfacer el gusto de un paladar exigente con un alta calidad de ingredientes y productos, en donde conservan dichos nutrientes, ya que en la actualidad la mayoría de los productos que salen al mercado son antihigiénicos y no conservan la frescura y el estado natural. (chef pastelero José Antonio Barreiro ,revistas excelencia.com, el fogón digital, el libro de los postres).

### 3.2.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

#### **Industrial Manufacturero**

De acuerdo a la Secretaría de Economía, la función o giro de una empresa se puede clasificar en 3 grupos, que son las empresas de Giro Industrial, las de Giro Comercial y las de Servicios.

**Empresas de Giro Industrial.-** Son las que realizan actividades de transformación reciben insumos o materias primas y les agregan valor, al incorporarles procesos.

La industria tiene numerosas actividades de acuerdo con sus procesos de transformación. Las empresas industriales se subdividen en dos categorías:

**Las extractivas.-** se dedican exclusivamente a la explotación de recursos naturales.

**Las manufactureras.-** transforman esa materia prima en productos terminados, los cuales pueden ser bienes de consumo final o bienes de producción.

La descripción de la empresa a crear se enfocará en el sector de Giro Industrial, basado en la elaboración de postres. Se clasifica como micro empresa ya que generará menos de diez nuevos empleos y el monto de facturación para el primer año no excederá los cuatro millones de pesos mexicanos (según el acuerdo por el que establece la estratificación de las MiPyMES publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de junio de 2009) y se ubicará en la Ciudad de Puebla, Puebla.

<b>Estratificación de las empresas por número de trabajadores</b>			
<b>Sector / Tamaño</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

### **NOMBRE DE LA EMPRESA:**

Para seleccionar el nombre de la empresa, se realizó una lluvia de ideas en donde se evaluaron seis criterios diferentes para elegir el más adecuado. La puntuación mayor es de cinco y la menor de uno. El nombre que obtuviera el mayor puntaje sería el más adecuado.

<b>Nombre</b>	<b>Descriptivo</b>	<b>Original</b>	<b>Atractivo</b>	<b>Claro</b>	<b>Significativo</b>	<b>Agradable</b>	<b>Total</b>
Pie Time	3	5	4	2	3	4	21
DelisParra	5	5	4	5	5	5	29
Lo casero del Sabor	3	3	4	4	4	5	23
El Poblano Casero	3	3	3	4	4	3	20
Que rico Postre	4	2	4	5	4	5	25

**Figura 5 Lluvia de ideas para genera nombre (Elaboración Propia)**

El nombre “DelisParra”(Delicias de Parra) es fácil de recordar, claro muy significativo y agradable al oído.

### **Misión**

Ser la empresa líder en satisfacer el gusto de un paladar más exigente de las familias poblanas, a través de la elaboración de un postre casero, con un toque natural y saludable.

### **Visión**

Ser una empresa reconocida e innovadora de postres caseros de la Ciudad de Puebla, ofreciendo un producto de excelente calidad, creando el gusto del buen comer de un producto casero tradicional.

### **Valores**

Confianza  
Calidad  
Compromiso  
Puntualidad  
Innovación  
Coherencia

### **3.3 ETUDIO DE MERCADO**

#### **3.3.1 OBJETIVOS**

##### **Corto plazo:**

- La empresa busca introducir el producto de postres caseros en el mercado poblano para darlos a conocer entre las MiPyMES. En el primer semestre de operaciones de la empresa se pretenden captar de diez a quince clientes. A través a través de volanteo, promociones, visitas personalizadas, página web para dar a conocer la ubicación y el producto que se ofrece como micro empresa.

##### **Mediano plazo**

- En el primer semestre de operaciones de la empresa se pretenden captar de veinte a treinta clientes.
- Abarcar el 40% de las cooperativas de las escuelas, tiendas y restaurantes de la Ciudad de Puebla.
- Diversificar la gama de postres caseros, así como su presentación de 3 a 15 postres.
- Largo Plazo
- La comercialización abarcará un 70% de la ciudad de Puebla, Puebla

#### **3.3.2 VENTAJAS COMPETITIVAS**

- Nuestros clientes contarán con un producto fresco y al instante.
- Recetas totalmente caseras.

- Diversificación de postres.
- Insumos de la más alta calidad.
- Contará con productos en existencia todo el año.
- Servicio a Domicilio en los alrededores de la zona de punto de venta.

### **3.3.3 DISTINGOS COMPETITIVOS**

- Garantía de Calidad del Producto
- Atención a clientes al 018002225490254 (Asesoría para eventos de Clases de repostería Servicio a Domicilio).

### **3.3.4 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA**

### **3.3.5 APOYOS**

#### **Diseño de imagen y publicidad**

www.velafuentes.com  
 Lic.Carlos Vela Fuentes  
 Tel: (222)5251880

#### **Abogado**

Mtra. Adriana Márquez Rosas  
 Email: Adriana.marquez@puebla.com  
 (Consulta jurídica).

### **3.3.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

### **3.3.7 TAMAÑO DEL MERCADO Y SEGMENTACIÓN**

Los clientes a los que se pretende llegar son restaurantes, cafeterías, universidades, jardines para eventos, así como madres de familia.

De acuerdo al Asociación Mexicana de Inteligencia de Mercado y Opinión Pública AMAI, los niveles socioeconómicos de la población a considerar en la muestra son:

## **NIVEL C+**

En este segmento se consideran a las personas con ingresos o nivel de vida ligeramente superior al medio.

### **Perfil educativo del jefe de familia**

La mayoría de los jefes de familia de estos hogares tiene un nivel educativo de Licenciatura, muy pocas veces cuentan solamente con educación Preparatoria.

Destacan jefes de familia con algunas de las siguientes ocupaciones: empresarios de compañías pequeñas o medianas, gerentes o ejecutivos secundarios en empresas grandes, o profesionistas independientes.

### **Perfil del hogar**

Los hogares de las personas que pertenecen al Nivel C+ son casas o departamentos propios que cuentan con dos o tres 3 recámaras, uno o dos baños, sala, comedor, cocina, un estudio o sala de televisión y/o un pequeño cuarto de servicio. Aproximadamente la mitad de los hogares poseen jardín propio. Uno de cada dos hogares (o menos), cuenta con servidumbre.

Los hijos son educados en primarias y secundarias particulares, y con grandes esfuerzos terminan su educación en universidades privadas caras o de alto reconocimiento.

### **Artículos que posee**

El ama de casa y el jefe de familia (o al menos uno de los dos), poseen automóvil, aunque no tan lujoso como el de los adultos del Nivel Alto. Usualmente tiene un auto familiar y un compacto. Normalmente, sólo uno de los autos está asegurado contra siniestro.

En su hogar tiene todas las comodidades y algunos lujos: al menos dos aparatos telefónicos, equipo modular, dos televisores a color.

Uno de cada dos hogares tiene horno de microondas y poco más de la mitad tiene lavadora automática de ropa (programable). En este nivel, las amas de casa suelen tener gran variedad de aparatos electrodomésticos.

### **Servicios**

En cuanto a servicios bancarios, las personas de nivel C+ poseen un par de tarjetas de crédito, en su mayoría nacionales, aunque pueden tener una internacional.

### **Diversión / pasatiempos**

Las personas que pertenecen a este segmento asisten a clubes privados, siendo éstos un importante elemento de convivencia social.

Vacacionan generalmente en el interior del país, y a lo más una vez al año salen al extranjero.

### **NIVEL C**

En este segmento se consideran a las personas con ingresos o nivel de vida medio.

### **Perfil educativo del jefe de familia**

El jefe de familia de estos hogares normalmente tiene un nivel educativo de Preparatoria. Dentro de las ocupaciones del jefe de familia destacan pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnicos y obreros calificados.

## **Perfil de hogares**

Los hogares de las personas que pertenecen al Nivel C son casas o departamentos propios o rentados que cuentan con dos recámaras en promedio, un baño, sala, comedor, y cocina.

Los hijos, algunas veces, llegan a realizar su educación básica (primaria - secundaria) en escuelas privadas, terminando la educación superior en escuelas públicas.

## **Artículos que posee**

Los hogares de Clase C sólo poseen un automóvil para toda la familia, compacto o austero y no de modelo reciente; casi nunca está asegurado contra siniestros. Cuentan con algunas comodidades: un aparato telefónico, equipo modular, dos televisores.

## **Servicios.**

En cuanto a instrumentos bancarios, algunos poseen tarjetas de crédito nacionales y es poco común que usen tarjeta internacional.

## **Diversión / pasatiempos**

Dentro de los principales pasatiempos destacan el cine, parques públicos y eventos musicales.

Estas familias vacacionan en el interior del país, aproximadamente una vez por año van a lugares turísticos accesibles (relativamente económicos).

### **3.3.8 TAMAÑO DE MUESTRA**

La empresa se ubicará en la colonia Azcárate Puebla, con Domicilio: Calle: 13 Oriente # 1614.

El establecer la ubicación de la empresa es nuestra base para determinar el tamaño de la muestra de acuerdo a información del año 2010 obtenida por el Instituto de Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) el total de habitantes en la

colonia Azcarate en la ciudad de Puebla y sus alrededores (colonias cercanas) es de 6,200. Con esta información obtendremos nuestra muestra representativa.

El internet nos brinda herramientas que podemos utilizar con gran facilidad, AEM RESEARCH nos permite calcular el tamaño de la muestra como a continuación se indica:

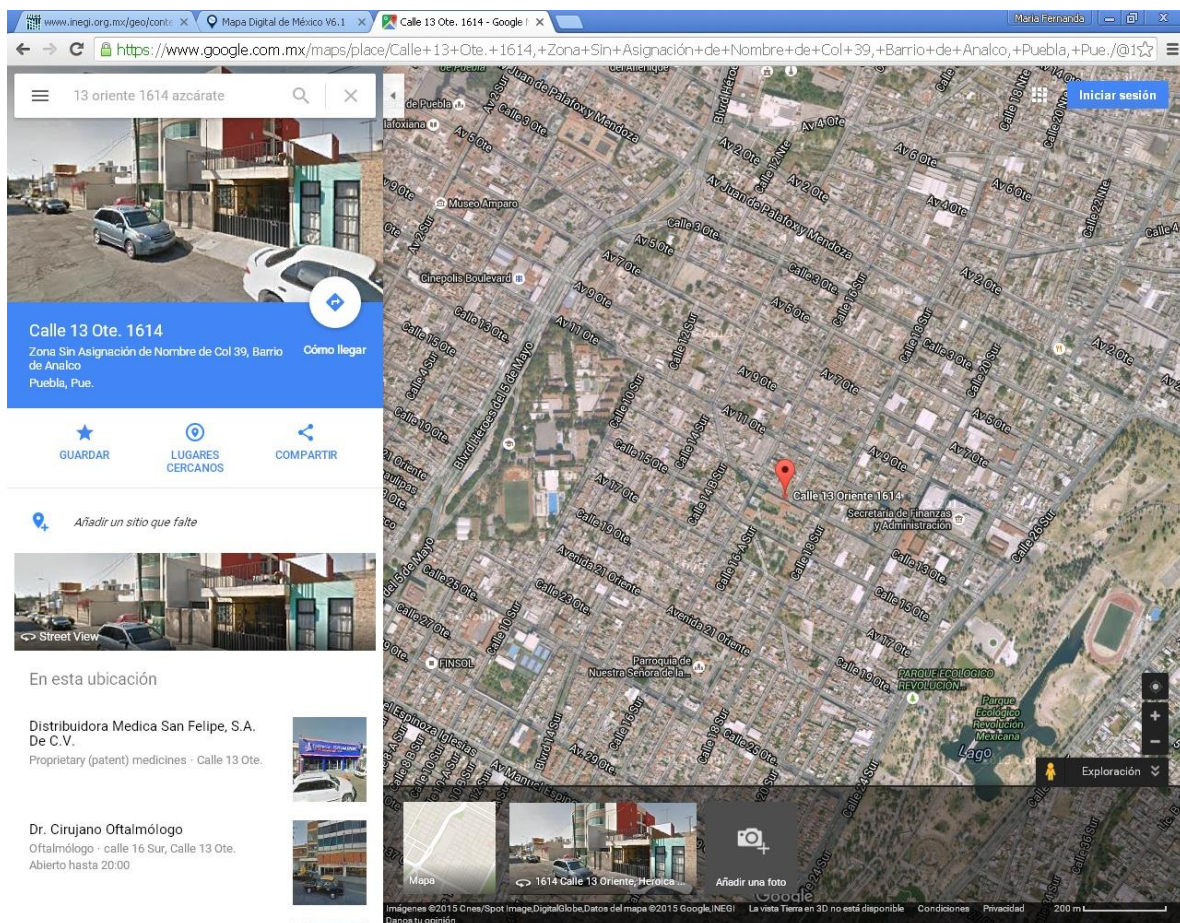
Edad: 18 a 40 años

Género: Ambos

Zona: Azcarate Puebla, Pue.

Precio: \$25.00

**Ubicación:** 13 Oriente 1614 Azcarate



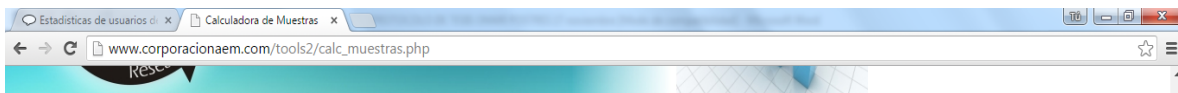
Tamaño de muestra

(<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>)



Agencia de Estadística de Mercados S.C.  
www.aemresearch.com

[Home](#)



Agencia de Estadística de Mercados S.C.  
www.aemresearch.com

[Home](#)

Margen de error: 10%

Nivel de confianza: 99%

Tamaño de Población: 6200

Margen: 5%

Nivel de confianza: 95%

Poblacion: 6200

Tamaño de muestra: **362**

[Ecuación Estadística para Proporciones Poblacionales](#)

$$n = \frac{Z^2 (p \cdot q)}{e^2 + \frac{Z^2 (p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra  
 z= Nivel de confianza deseado  
 p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)  
 q= Proporción de la población con la característica deseada (fracaso)  
 e= Nivel de error dispuesto a cometer  
 N= Tamaño de la población

INSTRUCCIONES EX...pdf

Mostrar todas las descargas...

Población (universo): 6,200 habitantes

Nivel de confianza de: 95%

Margen de error: 5%

Tamaño de muestra: **362**

### 3.3.9 ENCUESTA Y APLICACIÓN

Basado en la población meta se aplicaron **362** encuestas para captar a los ciudadanos en los sitios de interés antes mencionados.

Se Utilizó la escala de Likert en la elaboración de la encuesta (**Anexo 1. Encuesta aplicada de elaboración propia**).

### 3.3.10 ENCUESTA A CLIENTES.

Las encuestas aplicadas a los clientes potenciales, basado en nuestra población meta, se analizaron para obtener las necesidades del mercado, sus preferencias y gustos en los postres caseros para resultados objetivos

**Resultados de la encuesta:**

**Tablas de frecuencia.**

1. ¿Te gustan los postres caseros?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Siempre	148	41%	2,534.81
Casi Siempre	89	25%	1,524.31
A veces	62	17%	1,061.88
Rara Vez	45	12%	770.72
Nunca	18	5%	308.29
Total	362	100%	6,200.00

**Anexo 2 (Gráfico).**

2. ¿En caso de decir No, te gustaría probar un postre con sabor casero original?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Muy probablemente	41	39%	976.19
Probablemente	52	50%	1,238.10
Poco Probable	0	0%	0.00
Nada Probable	12	11%	285.71
Total	105	100%	2,500.00

### Anexo 3 (Gráfico).

3.- Cada qué periodo de tiempo consumes postres)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Una vez al mes	120	33%	2,055.25
Dos veces por semana	52	14%	890.61
Una vez cada 15 días	160	44%	2,740.33
Diario	0	0%	0.00
No consume postres	30	8%	513.81
total	362	100%	6,200.00

### Anexo 4 (Gráfico).

4. ¿A qué hora acostumbras a comer postres?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
08:00 a.m.	6	2%	102.76
11:00 a.m.	156	43%	2,671.82
12:00 p.m.	35	10%	599.45
07:00 p.m.	105	29%	1,798.34
08:00 p.m.	60	17%	1,027.62
Total	362	100%	6,200.00

### Anexo 5 (Gráfico).

5. ¿Qué es lo primero que piensas al adquirir un postre?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Sabor	77	21%	1,318.78
Presentación	57	16%	976.24
Precio	141	39%	2,414.92
Olor	39	11%	667.96
Tamaño	48	13%	822.10
Total	362	100%	6,200.00

### Anexo 6 (Gráfico).

6. ¿Qué tipo de postre consumirías?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Pay de limón e frio	69	19%	1,181.77
Pastel envinado	90	25%	1,541.44
Pay de queso con fresas	107	30%	1,832.60
Pastel de Plátano	55	15%	941.99
Pastel de Elote	41	11%	702.21
Total	362	100%	6,200.00

Anexo 7 (Gráfico).

7. ¿En qué momento lo haces?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Familia	79	22%	1,353.04
Amigos	145	40%	2,483.43
Pareja	39	11%	667.96
Oficina	92	25%	1,575.69
Sólo	7	2%	119.89
Total	362	100%	6,200.00

Anexo 8 (Gráfico).

8. ¿En qué lugares acostumbras al adquirir un postre?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Universidad	36	10%	616.57
Restaurante	45	12%	770.72
Oficina	88	24%	1,507.18
Cumpleaños	107	30%	1,832.60
Centro comercial	35	10%	599.45
Casa	51	14%	873.48
Total	362	100%	6,200.00

**Anexo 9 (Gráfico).**

9. ¿Con qué frecuencia compras un postre casero?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Diario	15	4%	256.91
Una vez por semana	48	13%	822.10
Una vez cada 15 días	82	23%	1,404.42
Una vez por mes	195	54%	3,339.78
No consumen	22	6%	376.80
Total	362	100%	6,200.00

**Anexo 10 (Gráfico).**

10. ¿Qué tamaño de del postre te gustaría consumir?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Chico	89	25%	1,524.31
Mediano	160	44%	2,740.33
Regular	44	12%	753.59
Grande	69	19%	1,181.77
Total	362	100%	6200

**Anexo 11 (Gráfico).**

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un postre?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
\$20.00	152	42%	2,603.31
\$25.00	118	33%	2,020.99
\$30.00	55	15%	941.99
\$35.00	37	10%	633.70
Total	362	100%	6,200.00

## Anexo 12 (Gráfico).

12. ¿A través de qué medio te gustaría recibir información de este producto?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Televisión	61	17%	1,044.75
Folletos	79	22%	1,353.04
Redes Sociales	192	53%	3,288.40
Radio	30	8%	513.81
Total	362	100%	6,200.00

## Anexo 13 (Gráfico).

13. ¿Te parece atractivo el nombre de **DelisParra**?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población Meta
Muy Atractivo	175	48%	2,997.24
Atractivo	120	33%	2,055.25
Poco Atractivo	52	14%	890.61
Nada Atractivo	15	4%	256.91
Total	362	100%	6,200.00

## Anexo 14 (Gráfico).

### 3.3.11 Encuesta a Intermediarios

1.- ¿Desde hace cuánto tiempo se encuentra en esta ubicación?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	15	28%
2	20	38%
5	15	28%
20	2	4%
otro	1	2%
total	53	100%

**Anexo 15 (Gráfico).**

**2.- ¿Dentro de su ubicación se encuentra cerca de alguno de estos lugares de concurrencia?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Escuela	2	3%
Hospital	2	3%
Oficinas	15	25%
Fondas	30	51%
Restaurante	10	17%
Total	59	100%

**Anexo 16 (Gráfico).**

**3.-¿Dentro de su negocio alguna vez ha realizado venta de postres caseros?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	34%
NO	35	66%
total	53	100%

**Anexo 17 (Gráfico).**

**4. ¿Considera que nuestro producto pueda ser vendido en su negocio?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	90	78%
NO	25	22%
Total	115	100%

**Anexo 18 (Gráfico).**

**5. ¿Cuál cree que sería la aceptación de sus clientes hacia nuestro producto?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Muy buena	10	13%
Buena	57	72%
Regular	12	15%
Mala	0	0%
Muy mala	0	0%
Total	79	100%

**Anexo 19 (Gráfico).**

**6. ¿Cuál de los siguientes postres caseros considera que sería el más consumido por sus clientes?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Pay de limón e frío	25	20%
Pastel envinado	22	18%
Pay de queso con fresas	46	38%
Pastel de Plátano	12	10%
Pastel de Elote	17	14%
Total	122	100%

**Anexo 20 (Gráfico).**

**7. ¿En caso de vender nuestro producto en su negocio, cada cuando preferiría que le sea surtido sus pedidos?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diario	5	9%
Una vez por semana	36	68%
Una vez cada 15 días	10	19%
Una vez por mes	2	4%
No consumen	0	0%
Total	53	100%

**Anexo 21 (Gráfico).**

**8. ¿Qué cantidad compraría en cada pedido?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
2 postres completos	17	53%
1 postre completo	10	31%
3 postres completos	5	16%
Total	32	100%

**Anexo 22 (Gráfico).**

**9. ¿Qué ganancia te gustaría obtener por la venta de éste producto?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
60pesos	22	29%
100pesos	5	6%
50 pesos	40	52%
40 pesos	10	13%
Total	77	100%

## Anexo 15 (Gráfico).

### 3.4 Consumo Aparente

Frecuencia	Población meta	Factor	Consumo aparente mensual (unidades)	Porción
Diario	256.91	30 días	7,707.30	10 pzas
<b>1 vez por semana</b>	<b>822.1</b>	<b>4 semanas</b>	<b>3,288.40</b>	10 pzas
Una vez cada 15 días	1,404.42	2 quincenas	2,808.84	10 pzas
Una vez por mes	3,339.78	1 Mes	3,339.78	10 pzas
<b>Total</b>			<b>17,144.32</b>	

Población meta de la zona de acuerdo al INEGI **6,200 habitantes**

Compradores potenciales en la zona es de **3,772.91 habitantes**, se obtuvo de la suma de 2 respuestas, de acuerdo a lo siguiente:

Respuesta a la pregunta 1 de la encuesta de clientes

**“Si le gustan los postres caseros”** 2,534.81 población meta.

Respuesta a la pregunta 2 de la encuesta de clientes

**“muy probablemente probaría los postres caseros”** 1,238.10 población meta.

El consumo mensual aparente del mercado es de **17,144.32 unidades**

#### Consumo por tipo de postre casero

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Población meta
Pay de limón en frío	69	19%	1,181.77
Pastel envinado	90	25%	1,541.44
Pay de queso con fresas	107	30%	1,832.60
Pastel de plátano	55	15%	941.99
Pastel de elote	41	11%	702.20
No consumen	18		
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>	<b>6,200.00</b>

## 3.5 MERCADOTECNIA DEL PRODUCTO

### 3.5.1 PUBLICIDAD

#### REDES SOCIALES

Basado en la respuesta 12 de la encuesta, los clientes prefieren las redes sociales como medio de publicidad para informarse de los productos que ofrecemos, cualquier persona tiene acceso a una página web, a un perfil público de Facebook o Youtube.

Se realizará la publicidad con contenido, informando a los usuarios, sobre características, beneficios y valor que genera consumir estos productos.

#### PERIÓDICO LOCAL



selsoldepuebla.com.mx/como.php

**El Sol de Puebla**

Inicio |

¿ CONTRATA TU ANUNCIO !   ¿ CÓMO HACER TU ANUNCIO ?   AVISO LEGAL   CONTACTO   MAPA DEL SITIO

Jueves 10 de diciembre, 2015

**Acceso a clientes**

Usuario:

Contraseña:

[¿Olvidaste tu contraseña?](#)

**¿ Cómo hacer tu anuncio ?**

**Anuncio clasificado por palabra**

Son anuncios clasificados, no llevan recuadro ni diseño.

- » Paso 1. Seleccione el paquete
- » Paso 2. Seleccione sección y subsección
- » Paso 3. Escriba su anuncio
- » Paso 4. Fechas de publicación
- » Normas
- » Paso 5. Revisión de contenido
- » Paso 6. Realizar pago

**El Sol de Puebla**

Mapa de Puebla, México, mostrando la ubicación del periódico.

## ESPECTACULAR

Otro medio de publicidad son los espectaculares, abundan en distintas partes de la ciudad y son puntos de observación de los clientes potenciales cuando circulan en sus autos, realizamos una cotización con la empresa On top publicidad.

<b>ON TOP PUBLICIDAD</b>				
<b>COTIZACIÓN PUEBLA DIFUSIÓN DE 15 DÍAS</b>				
<b>CODIGO</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>STATUS</b>	<b>PRECIO MEDIO</b>	<b>PRECIO MÍNIMO</b>
<b>P3F</b>	Blvd. ATLIXCO ESQ: MORILLOTLA	DISPONIBLE	\$12,000	\$10,000
<b>P3C</b>	Blvd. ATLIXCO ESQ: MORILLOTLA	DISPONIBLE	\$12,000	\$10,000
<b>P4F</b>	Blvd. ATLIXCO 2909 ESQ. MAXIMO SERDAN	DISPONIBLE	\$12,000	\$10,000
<b>P4C</b>	Blvd. ATLIXCO 2909 ESQ. MAXIMO SERDAN	DISPONIBLE	\$12,000	\$10,000

### 3.5.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El encargado de las relaciones publicas y ventas se encargará de la distribución en las diferentes Universidades, cafeterías, restaurantes, utilizando el vehículo de la empresa. Para esto ya existe un previo conocimiento y acuerdo con el intermediario de la cantidad a entregar y la frecuencia, así se estará llevando el producto al consumidor final.



A partir de nuestro punto de venta, se tiene identificándolos diferentes lugares para su comercialización de nuestro producto, basado en los resultados que arrojaron las encuestas de intermediarios, más del 78% de consideran que el producto puede ser vendido en su negocio y un 72% de los intermediarios consideran que el producto tendría una buena aceptación por parte de sus clientes, es por eso que elegimos este canal de distribución.

Universidad de Oriente

Cafetería Hospital Betania

Restaurante la Oaxaqueña.

Cafeterías Secretaría de Finanzas y Administración

Cafetería del Hospital Guadalupe

Restaurantes por la zona del punto de venta. (39 Pte., 31 sur, 14 sur, 25 sur, Plaza Dorada).

#### **Requisitos para introducir el producto en El Abasto:**

Para promover el producto en los diferentes lugares se deja el producto a consignación. En caso de que el producto sea aceptado por los clientes cada siguiente martes se lleva la factura al área contable se recibe el contra recibo y los pagos son los días jueves y viernes.

## **CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE CASO: EMPRESA DELISPARRA, S.A. DE C.V.**

### **4.1 ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1.1 Descripción del Proceso de Producción**

El proceso de producción es el conjunto de actividades que se lleva a cabo para elaborar un producto y se conjunta la maquinaria, materia prima y recursos humanos.

A continuación se detalla el proceso de producción de la empresa DELISPARRA, S.A. DE C.V.

##### **1) Inspección y limpieza del área**

Responsable: 1 persona de limpieza

Actividad: Se realiza limpieza general del área de producción, utensilios de trabajo, oficinas, baños cumpliendo con los aspectos de seguridad e higiene.

Se requiere: Jabón, cloro, guantes, cepillo, agua, escoba, trapeador, recogedor, trapos.

##### **2) Compra de materia prima e insumos**

Responsable: 1 personal operativo

Actividad: Realizar las compra y descarga de los insumos, acomodar en el área de almacén, según el producto perecedero, manteniéndolo en la temperatura idónea, ya sea en refrigeración.

Se requiere: Caja chica, tarjeta corporativa, lista de insumos, bolsas o cajas para compra vehículo, gasolina.

##### **3) Descarga y almacenaje**

Responsable: 1 personal operativo

Actividad: El responsable se encargara de descargar la materia prima, lo llevará al almacén, para su acomodo, separa lo perecedero para colocar en refrigeración.

Se requiere: Diablito, faja, guantes, cubre boca, cajas, bolsas.

#### **4) Selección e Inspección de fruta e insumos para la preparación**

Responsable: 1 personal operativo

Actividad: El responsable verificará la selección de frutas, tamaño, olor, textura, así como seleccionar la materia prima, marcas adecuadas para la elaboración.

Se requiere: Utilizar los 5 sentidos, guantes, cubre boca y ropa cómoda.

#### **5) Lavado y desinfectado**

Responsable: 1 personal operativo

Actividad: Se deberá lavar y desinfectar, fruta, materia prima, utensilios a utilizar.

Se requiere: Zapatos y ropa cómoda, red para cabeza, cubre boca, cortadores, recipientes, mesa de trabajo, trapo, escurridores.

#### **6) Preparación de ingredientes y recipientes**

Responsable: Gerente y operativo

Actividad: Deberá prepara los ingredientes completos y a la mano, tener la mesa de trabajo limpia, moler galleta, moldear la base de pay, engrasar molde, batir los ingredientes necesarios para batirlos por separado.

Se requiere: Moldes, cuchillos, cuchara, licuadora.

#### **7) Preparación de los postres**

Responsable: Gerente y operativo

Actividad: En los moldes, preparar la base de galleta, licuar los ingredientes, prepara el horno, dejar que se caliente el horno. Vaciar los ingredientes en los moldes y meterlos al horno, para el siguiente es el mismo procedimiento, pero se mete al refrigerador para su preparación,

Se requiere: Zapatos cómodos, mandil, guantes, gorro o reja para cabello, cubre bocas, trapo, estufa, refrigerador, licuadora, moldes.

### **8) Terminado**

Responsable: Gerente y operativo

Actividad: Una vez sacado del horno, moler la fruta adecuada para cada postre, endulzar con la receta casera, fijar con utensilios del pay de queso, pastel envinado y carlota de limón.

### **9) Empacado y Etiquetado**

Responsable: Gerente y operativo

Actividad: Una vez terminado, dejar a que se enfrie, colocar la base de plástico para su etiquetado correspondiente.

Se requiere: Moldes, tapas, etiquetas, cortadores, toallas de papel especiales.

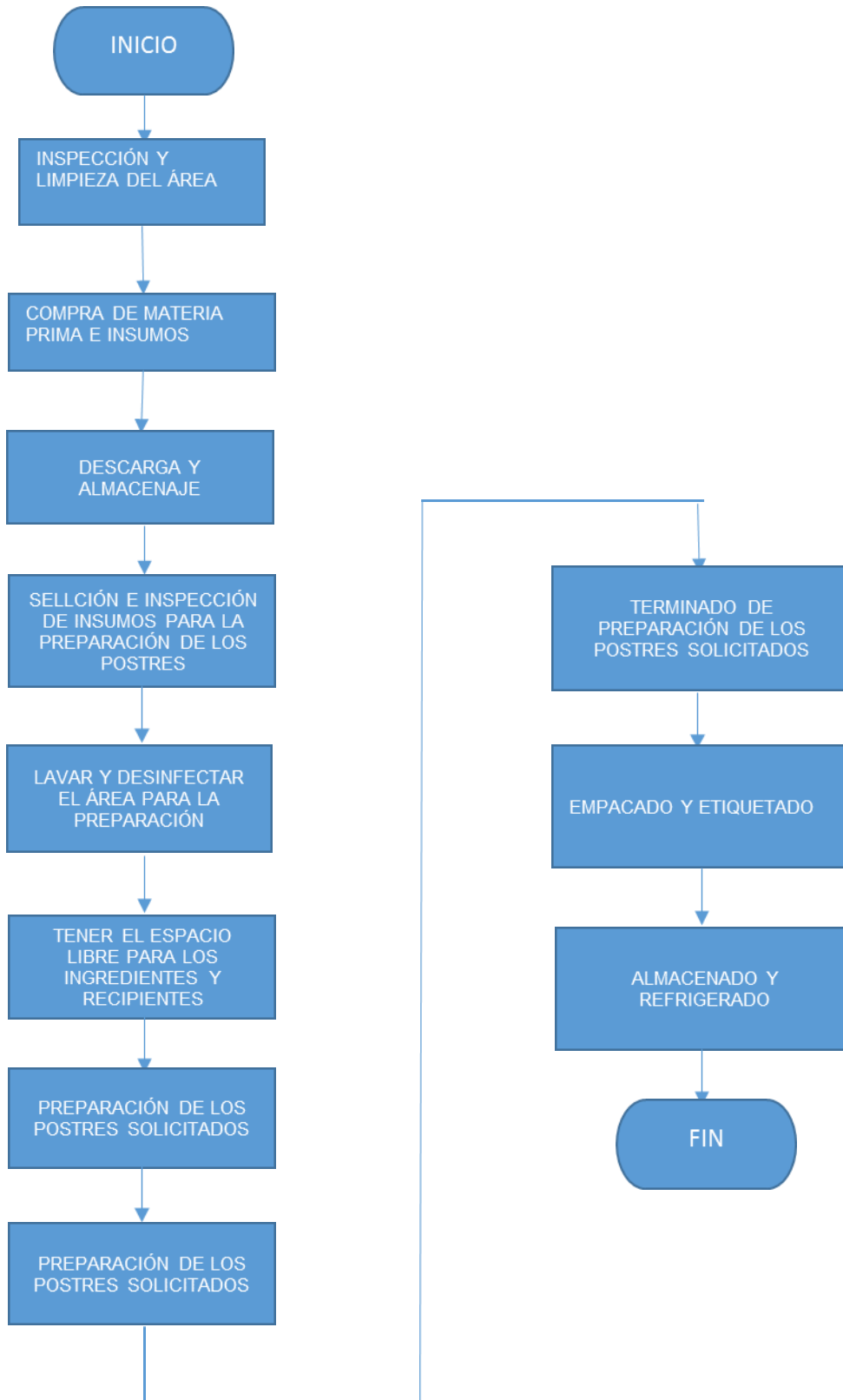
### **10) Almacenado y Refrigerado**

Responsable: Personal operativo

Actividad: Cada postre, colocará en el la bodega especial, para refrigeración, para la entrega correspondiente a los pedidos.

Se requiere: Refrigerador, moldes.

#### 4.1.2 Diagrama de flujo del proceso de elaboración de postres caseros



### 4.1.3 Características de la Tecnología

### 4.1.4 Evaluación de la Tecnología

El equipo de tecnología necesaria para la producción de postres caseros, es principalmente una estufa y refrigerador industrial especialmente para pasteles. Los ingredientes son de fácil acceso y no requiere de equipo especial o sustancias para su conservación.

La seguridad de utilizar la tecnología adecuada para producir nuestro producto, después de buscar diversas alternativas de estufas industriales, elegimos una estufa Marca Coriat Mod. EC-4-HM Master, con las siguientes características:



- 1.- 4 Quemadores ó Resistencias Eléctricas.
- 2.- Horno de 47 x 59 x 42 cm, rango de 100 a 300 °C.
- 3.- Medidas: 0.69 x 0.81 x 0.96 mts. Ambos Modelos.
- 4.- 4 Quemadores abiertos octagonales con tapa desmontable.
- 5.- 4 Resistentes válvulas importadas con certificado CSA uso comercial.
- 6.- 5 Resistentes perillas metálicas recubiertas en baquelita roja.
- 7.- 2 Robustas parrillas superiores en hierro gris.
- 8.- 1 Horno mediano con medidas interiores de: 0.47 m de frente, 0.59 m de fondo, 0.42 m de alto.
- 9.- 1 Termostato importado 50 a 300 °c certificado CSA uso comercial.
- 10.- Válvula pilostatica de seguridad integrada en el termostato.
- 11.- 1 Potente quemador dentro del horno de acero inoxidable.

12.-Puerta abisagrada para cierre totalmente hermético.

13.-Gasket perimetral importado para alta temperatura.

14.- Respaldo corto de 0.09 m de alto.

15.-4 Patas niveladoras.

16.-so: 137 kg.

Costo: **\$21,616**

VERSION

Acero Inoxidable Premium

- Fabricada totalmente en lamina de acero inoxidable tipo 430.

Acero Inoxidable Trend

Proveedor: GRUPO COMERCIAL HERAS SA DE CV

Domicilio: Havre 84 -B entre Marsella y Av. Chapultepec, Col. Juárez, Del.

Cauhtémoc México D.F. C.P.06600

Contacto: Teléfonos: (55) 4623 0597 / (55) 5533 3891 / (55) 5527 0531 / (55) 5533

3905. E-mail: [ventas@mobiliariorestaurantero.com](mailto:ventas@mobiliariorestaurantero.com).

#### 4.1.5 Equipo e Instalaciones

El equipo y herramientas que utilizará DELISPARRA, S.A. DE C.V. se presentan en el siguiente cuadro:

ACTIVOS FIJOS					
No.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRESENTACIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL CON IVA
1	Estufa Industrial	1	PZA	\$18,634	\$21,616.00
2	Camioneta de carga 2005	1	UNIDAD	\$43,103.45	\$50,000.00
3	Mesa de trabajo isla con tarja	1	PZA	\$3,548.28	\$4,116.00
4	Mesa de trabajo en isla inoxidable	1	PZA	\$2,948.87	\$3,420.69
5	Anaqueles lisos con acero inoxidable	1	PZA	\$1,605.23	\$1,862.07
6	Archivero 2 gavetas color negro	1	PZA	\$732.90	\$850.16
7	Escritorio para oficina	1	PZA	\$1,782.84	\$2,068.10
8	Computadora para oficina	1	PZA	\$6,465.52	\$7,500.00
9	Impresora	1	PZA	\$603.45	\$700.00
10	Sillas para oficina	2	PZAS	\$456.90	\$530.00
11	Teléfono (aparato)	2	PZAS	\$517.46	\$600.25
12	Diablito de carga uso rudo	1	PZA	\$603.45	\$700.00
13	Cuchillos de acero inoxidable	8	PZAS	\$343.97	\$399.00
14	Cajas de plástico para fruta	3	PZAS	\$50.00	\$58.00
15	Escurridor de fruta	2	PZAS	\$289.66	\$336.00
16	Cortadores	2	PZA	\$387.93	\$450.00
17	Refrigerador	1	PZA	\$20,141	\$23,363.00
18	Refrigerador	1	PZA	\$9,200.00	\$10,672.00
				<b>TOTAL</b>	<b>\$129,241.27</b>

Los principales servicios utilizados para la producción de postres caseros son, agua potable, gas y electricidad.

Limpieza de la mesa de trabajo, después de cada serie de producción.

## 4.1.5 Materia Prima e Insumos

### 4.1.6 Compras

MAQUINARIA Y EQUIPO				
PROVEEDOR	GIRO COMERCIAL	UBICACIÓN	TELÉFONOS	VENTAJA COMERCIAL
Mobiliario Restaurantero	Estufas y Refrigeradores Industriales	Havre84-B Entre Marsella y Av. Chapultepec Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc. México D.F.C.P.06600	(55) 5533.3891 / (55) 5527.0531 / (55) 5533.3905	Manejan crédito, Mantenimiento de agarantía
Equipos Antequera, S.A. de C.V.	Mobiliario y equipo especializado para la industria en alimentos	2° privada de la 19 norte # 3129 col. San Miguel Hueyotlipan, Puebla, Pue.	1222143634	Precio, equipos especializados en alimentos
MATERIA PRIMA				
PROVEEDOR	GIRO COMERCIAL	UBICACIÓN	TELÉFONOS	VENTAJA COMERCIAL
Frutas y Legumbres de temporada alonso	Frutas	Bodega 30 Nave d, central de Abasto Puebla	01222 2880952	Ofrece crédito, y precios especiales a mayores
Pochteca Materias Primas	Lechera, huevo, galletas, azúcar, vainilla.	San Pablo del Monte 7, Parque Industrial 5 de Mayo, 7209 Puebla, Pue.	01222 2 880431	Crédito y precios especiales a mayoreo
Quminet.com/wowpak	Moldes para pastel	calle 8 #3 Col. Fracc. Ind alce 41 Col. Arboledas de Loma Bella Puebla, Pue. C.P. 72474	01222 2456678	Crédito y precios especiales a mayoreo
Comercial de empaques, S.A. de C.V.	Comercialización de empaque y cajas de cartón y domos para pastel	3 sur #1707 col. El Carmen, Puebla, Pue	01 2222373624	Mejor precio por venta a mayoreo de moldes
MUEBLES DE OFICINA				
PROVEEDOR	GIRO COMERCIAL	UBICACIÓN	TELÉFONOS	VENTAJA COMERCIAL
PM Steele, S.A. de C.V.	Muebles de Oficina	Av Juárez 2506 La Paz, Heroica Puebla de Zaragoza.	01222 2485903	Perecios a Crédito
PAPELERÍA				
PROVEEDOR	GIRO COMERCIAL	UBICACIÓN	TELÉFONOS	VENTAJA COMERCIAL
OfficeMax	Artículos de Oficina	Blvrd Hérores del 5 de Mayo 3342	77137078	Venta de producto indispensables
Office Depot de México	Artículos de Oficina	Avenida 31 Pte. 601 Col. Ladrillera de Benítez c.p 72530	2403149	Venta de producto indispensables
EQUIPO DE CÓMPUTO				
PROVEEDOR	GIRO COMERCIAL	UBICACIÓN	TELÉFONOS	VENTAJA COMERCIAL
Zimago Computación, S.A. de C.V.	Compra y venta de equipo electrónico en general	Calle 19 sur 4518 Col. Reforma Agua Azul, Puebla, Pue.	2377979 Opción 1	Equipo de cómputo, mantenimiento y paquetería
EMPAQUE, EMBALAJE Y ALMACENAJE				
PROVEEDOR	GIRO COMERCIAL	UBICACIÓN	TELÉFONOS	VENTAJA COMERCIAL
Comercial de empaques, S.A. de C.V.	Comercialización de empaque y cajas de cartón	3 sur #1707 col. El Carmen, Puebla, Pue.	01 2222373624	Excelentes precios en cubiertas para pasteles

#### 4.1.7 Capacidad Instalada

POSTRE CASERO	TEMPERATURA	TIEMPO DE COCCIÓN DE LOS POSTRES	ENFRIAMIENTO
Pay de queso con fresas	200° c	1 HR	30 MIN
Patel Envinado	200° c	1HR	30 MIN
Carlota de limón	5°c		50MIN

En cada charola de la estufa industrial caben 2 postres caseros (pay de queso con fresas). 12x6x6=

En cada charola de la estufa industrial caben 2 postres caseros (de pastel envinado). 12x6x6

En el refrigerador cabe 2 postres (Carlota de limón).

Horas diaria trabajadas

6 hrs.

6 días de la semana trabajando.

Entonces se tendrá 432 postres de pay de queso con fresas

Entonces se tendrá 432 postres de pastel envinado

Entonces se tendrá 432 postres de Carlota de limón

DÍAS DE LA SEMANA	ACTIVIDAD	CANTIDAD
Lunes	COMPRA DE MATERIA PRIMA	
Martes	PRODUCCIÓN	432 POSTRES
Miércoles	PRODUCCIÓN	432 POSTRES
Jueves	PRODUCCIÓN	432 POSTRES
Viernes	PRODUCCIÓN	432 POSTRES
Sábado	PRODUCCIÓN	432 POSTRES
Domingo	PRODUCCIÓN	432 POSTRES

2 pays por horno de 1 hora, horas efectivas 6

12 pays por hora, multiplicado por 4 semana

es decir que la producción mensual de pays de queso con fresas es de: 288 al mes

**La capacidad instalada cuenta con un horno de una producción**

#### 4.1.8 Manejo de Inventarios y programa de producción

##### Programa de Producción

PASOS DE ACUERDO AL DIAGRAMA DE FLUJO	ACTIVIDAD	TIEMPO EN MINUTOS	HRS.
1	Compra de materia prima e insumos	30	0.5
2	Inspección y limpieza del área	30	0.5
3	Descarga y almacenaje	20	0.33333333
4	Selección e inspección de insumos	20	0.33333333
5	lavado y desinfectado para preparación	10	0.16666667
6	Espacio libre para ingredientes y recipientes	5	0.08333333
7	preparación de ingredientes según el postre	10	0.16666667
8	Realización del postre	20	0.33333333
9	horneado de acuerdo a postre	40	0.66666667
10	Refrigerado de acuerdo al postre	30	0.5
11	Enfriamiento de acuerdo al postre	30	0.5
12	empacado y etiquetado	10	0.16666667
13	almacenado o refrigerado	10	0.16666667
	<b>total tiempo</b>	<b>265</b>	<b>4.41666667</b>

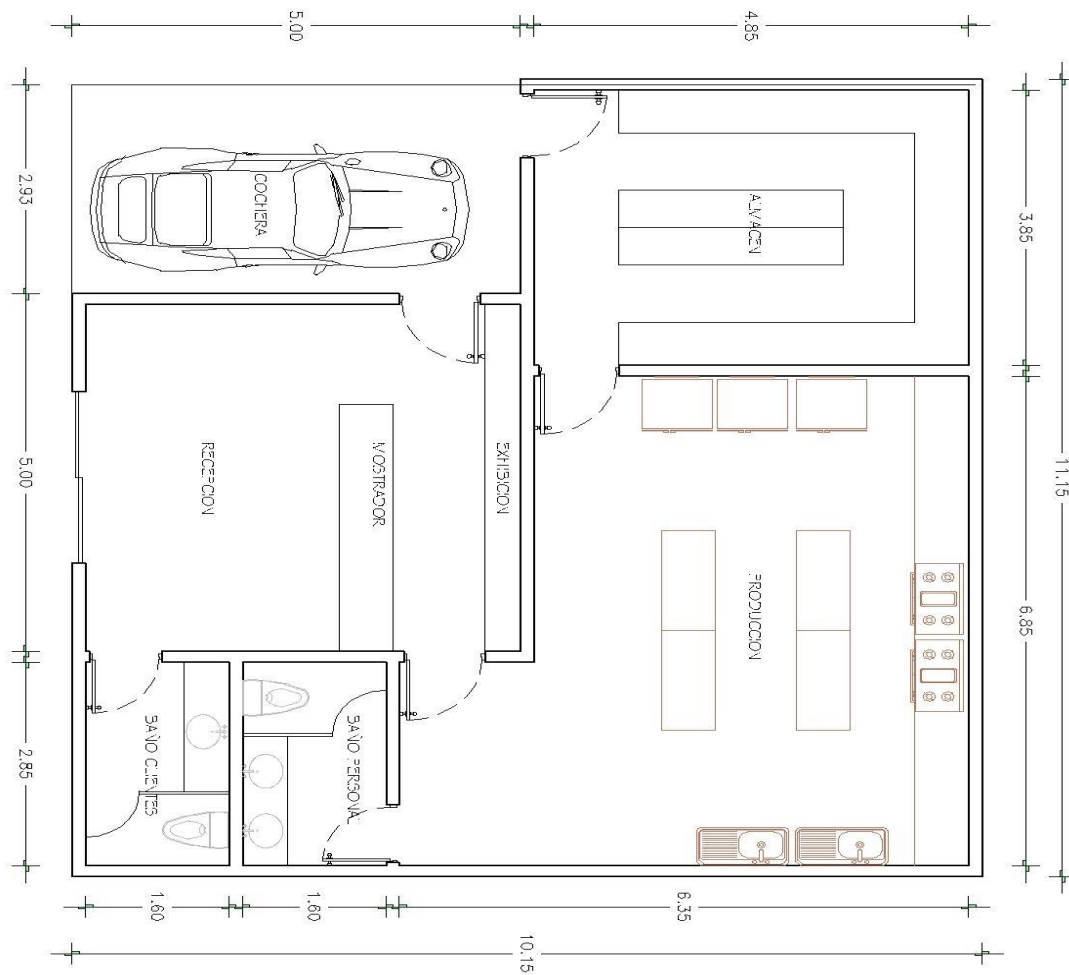
MATERIA PRIMA PAY DE QUESO CON FRESAS					
DESCRIPCIÓN	TAMAÑO	GRAMAJE	CANTIDAD	PRECIO P/U	PRECIO TOTAL
LECHERA	GRANDE		1	\$12.93	\$15.00
HUEVOS			5	\$1.16	\$6.96
GALLETA MARÍA	GRANDE		1 1/2	\$10.34	\$18.18
MATEQUILLA IBERIA	CHICA		1 1/2	\$9.00	\$15.16
QUESO FIORELO	CHICA		1	\$24.00	\$27.84
AZUCAR		1KG	2 CUCHARAS	\$0.56	\$0.64
VASITOS CON TAPA PARA FRESA	CHICA		1	\$3.00	\$3.48
VAINILLA	CHICA		2 CUCHARAS SOPERAS	\$2.60	\$3.01
FRESAS		250GRS	12	\$1.66	\$23.10
MOLDE	GRANDE		1	\$8.00	\$9.28
				<b>\$73.25</b>	<b>\$122.65</b>

<b>MATERIA PRIMA PASTEL ENVINADO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>GRAMAJE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO P/U</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
TEQUILA	MEDIANO		1	\$3.33	\$3.86
HUEVOS		1/2 KILO	4	\$1.16	\$5.38
ARINA		1/2 KILO	1	\$14.00	\$16.24
LECHERA NESTLE	GRANDE		1	\$12.93	\$15.00
LECHERA NESTLE	CHICA		1	\$7.00	\$8.12
TAZA DE ACEITE	TAZA		1 TAZA	\$4.00	\$22.00
AZÚCAR		1KG	1 TAZA	\$5.60	\$6.49
VAINILLA	CHICA		2 CUCHARAS	\$1.50	\$10.00
ACEITE	CHICO	1L	1 TAZA	\$5.50	\$6.38
MOLDE	GRANDE		1	\$12.00	\$13.92
NUEZ			1/4	\$24.00	\$27.84
				<b>\$91.02</b>	<b>\$135.23</b>

<b>MATERIA PRIMA PASTEL CARLOTA DE LIMÓN</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>GRAMAJE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO P/U</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
LIMÓN	CHICO		8	\$1.60	\$14.84
GALLETA MARIA	GRANDE		2	\$11.20	\$25.98
MOLDE	CHICA		1	\$15.00	\$17.40
LECHERA NESTLE	GRANDE		1	\$12.93	\$15.00
LECHERA NESTLE	CHICA		1	\$7.00	\$8.12
NUEZ			1/4	\$24.00	\$27.84
				<b>\$71.73</b>	<b>\$109.18</b>

#### 4.1.9 Diseño de distribución de planta y oficina

Nuestra planta cuenta con el área de producción, almacén, oficina, baño y garaje, el tamaño total de la planta es de 11.15 metros cuadrados, como se muestra a continuación.

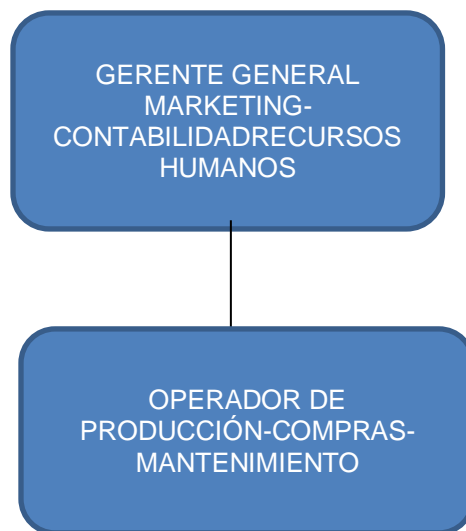


#### 4.1.10 Mano de Obra Requerida


Para el área de producción, solo requerimos una persona para mano de obra, el realizará todas las actividades del proceso de producción.


#### 4.2 Estudio Organizacional

##### 4.2.1 Organigrama de la empresa DELISPARRA S.A. DE C.V.



## 4.2.2 Descripción de puestos

	Descriptivo de puestos		Formato:	DL-PACOI	
	Operador de Producción		Elaboración:	01/12/2015	
			Revisión:	11/12/2015	
			No. Revisión:	1	
			Código:	DLSP-2	
			Elabora:	OPC	
			TOTAL PUESTO	1	
<b>Propósito General del Puesto</b>					
<p>Rrealizar el control de procesos de producción de todos los ingredientes para la realización de los postres, bajo las más estrictas normas de higiene, es de vital importancia para alcanzar los objetivos de la entidad económica.</p>					
<b>Generales</b>					
Reporta a:		Gerent General			
Supervisa a:		N/A			
Horario de trabajo:		Lunes a Domingo de 9:00 a 18:00 ( de acuerdo a las necesidades de la empresa un día de descanso).			
<b>Funciones principales</b>					
1	Llevar a cabo el procesos de producción del los postres caseros.				
2	Informar de los requerimientos de la materia prima.				
3	Realizar las compras de la materia prima.				
4	Limpieza de instalaciones, maquinaria y equipo para su funcionamiento.				
5	Descarga de materia prima y almacenaje.				
5	Empaquetado, etiquetado y emplayado.				
6	Manejo y uso de utensilios y maquinaria				
<b>Formación Profesional y experiencia</b>					
Formación Profesional	Preparatoria o Carrera técnica				
Experiencia laboral	Conocimiento de cocina gusto por los postres y su elaboración, inventarios, almacén, compras y mantenimiento				
<b>Especificaciones</b>					
Conocimientos Específicos	Conocimiento sobre cocina, preparación de postres, inventario, almacén, compras y mantenimiento.				
Habilidades Generales	Trabajo bajo presión, conocimiento de cocina, gusto por los postres				
Competencia Genérica	Compromiso, Ética, Responsabilidad, Toma de desiciones, Orientación a Resultados, Adaptabilidad al cambio, Comunicación Eficaz.				
Competencia Técnica	Conocimiento de producción, compras, manejo de automóvil, Organizado, conocimiento de postres.				
Idiomas	N/A				
Paquetería o Sistema	Microsoft Officce				
<b>Revisión por la Dirección</b>					
Elaboró:	Omar Parra Cid	Revisó:	Arlén López Luna	Autorizó:	Omar Parra Cid
Gerente General		Coordinador		Gerente General	

	Descriptivo de puestos		Formato:	DL-PACO1	
	Operador de Producción		Elaboración:	01/12/2015	
			Revisión:	11/12/2015	
			No. Revisión:	1	
			Código:	DLSP-2	
			Elabora:	OPC	
			TOTAL PUESTO	1	
<b>Propósito General del Puesto</b>					
<p>Realizar el control de procesos de producción de todos los ingredientes para la realización de los postres, bajo las más estrictas normas de higiene, es de vital importancia para alcanzar los objetivos de la entidad económica.</p>					
<b>Generales</b>					
Reporta a:		Gerent General			
Supervisa a:		N/A			
Horario de trabajo:		Lunes a Domingo de 9:00 a 18:00 ( de acuerdo a las necesidades de la empresa un día de descanso).			
<b>Funciones principales</b>					
1	Llevar a cabo el procesos de producción del lospostres caseros.				
2	Informar de los requerimientos de la materia prima.				
3	Realizar las compras de la materia prima.				
4	Limpieza de instalaciones, maquinaria y equipo para su funcionamiento.				
5	Descarga de materia prima y almacenaje.				
5	Empaquetado, etiquetado y emplayado.				
6	Manejo y uso de utencilios y maquinaria				
<b>Formación Profesional y experiencia</b>					
Formación Profesional	Preparatoria o Carrera técnica				
Experiencia laboral	Conocimiento de cocina gusto por los postres y su elaboración, inventarios, almacén, compras y mantenimiento				
<b>Especificaciones</b>					
Conocimientos Específicos	Conocimiento sobre cocina, preparación de postres, inventario, almacén, compras y mantenimiento.				
Habilidades Generales	Trabajo bajo presión, conocimiento de cocina, gusto por los postres				
Competencia Genérica	Compromiso, Ética, Responsabilidad, Toma de desiciones, Orientación a Resultados, Adaptabilidad al cambio, Comunicación Eficaz.				
Competencia Técnica	Conocimiento de producción, compras, manejo de automóvil, Organizado, conocimiento de postres.				
Idiomas	N/A				
Paquetería o Sistema	Microsoft Office				
<b>Revisión por la Dirección</b>					
Elaboró:	Omar Parra Cid	Revisó:	Arlén López Luna	Autorizó:	Omar Parra Cid
Gerente General		Coordinador		Gerente General	

### **4.2.3 Captación de personal**

La importancia de realizar un buen reclutamiento y selección de personal, que cuente con las habilidades necesarias para realizar todas las actividades mencionadas en el descriptivo de puesto es parte del éxito de una empresa.

### **4.2.4 Reclutamiento**

**Los medios utilizados para el reclutamiento de personal se basaron en:**

- Un Anuncio en el periódico el Sol de Puebla
- [www.todopuebla.com](http://www.todopuebla.com).
- [www.computrabajo.com](http://www.computrabajo.com).
- Anuncios en la periferia de la empresa
- Volanteo en diferentes zonas de la ciudad de Puebla.

## **CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL ANUNCIO**

### **SE SOLICITA PERSONAL PARA EL ÁREA DE PRODUCCIÓN**

- Sexo: Masculino
- Edad: 19 a 35 años
- Escolaridad mínima: Preparatoria con experiencia en cocina o Técnico en Repostería.
- Experiencia: 1 año
- Requisitos: Currículum vitae o solicitud de empleo, licencia de manejo vigente, gusto por el sector alimenticio, proactivo y disponibilidad de horario.
- Se ofrece: Sueldo mensual \$4,500.00 más prestaciones de ley.

### **4.2.5 Selección**

- Cita previa para entrevista, prueba psicométrica, físicos y de conocimientos
- El mismo día realiza la evaluación y selección del personal.

### **4.2.6 Contratación**

- Se le informa al contratante las condiciones y especificaciones que regulan la relación laboral entre patrón y trabajador.

- El tipo de contrato será por 3 meses (determinado), y posteriormente indefinido. **(anexo 24 contrato de personal)**.

#### 4.2.7. Inducción

Una vez seleccionado al personal idóneo para el puesto, se realizará el siguiente proceso:

- Inducción general a la empresa(manual de procedimientos y políticas)
- Funciones principales del puesto
- Presentación del personal

#### 4.2.8 Administración de sueldos y Salarios

REQUERIMIENTO DE PERSONAL				
No.	PUESTO	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL
1	GERENTE GENERAL	1	\$5,300	\$63,600
2	OPERADOR DE PRODUCCIÓN	1	\$4,500	\$54,000

#### **4.2.9 Prestaciones laborales**

En una relación laboral se generan obligaciones y derechos para las partes, así como prestaciones laborales mínimas de las que gozan los trabajadores. Cuando ha tomado la decisión de contratar personal para trabajar en su empresa, es necesario conocer las prestaciones mínimas que conforme a la legislación laboral vigente deben ser otorgadas a los trabajadores, ello le permitirá adecuar el alcance, los términos y condiciones en las que deberá realizarse el trabajo.

#### **El salario se puede integrar por los siguientes conceptos:**

- Cantidad de dinero percibida normalmente a la semana/quincena/mes, etc.
- Despensa
- Vales (de cualquier tipo)
- Bonos
- Prima vacacional
- Aguinaldo
- Vivienda
- Otras prestaciones adicionales

#### **Jornada de trabajo**

Es el tiempo en el que el trabajador está a disposición del patrón para prestar su trabajo. Puede ser diurna, nocturna, mixta o bien por horas.

- Jornada diurna (ocho horas, comprendidas de las 6:00 a las 20:00 horas).
- Jornada nocturna (siete horas, comprendidas de las 20:00 a las 6:00 horas).
- Jornada mixta (siete horas y media; comprende periodos de tiempo de las jornadas diurna y nocturna, siempre que el periodo nocturno sea menor de tres horas y media, pues si comprende tres y media o más se establece como jornada nocturna).
- Por horas (depende de lo que se haya pactado y su pago se obtiene de dividir ocho horas por el monto del salario mínimo general vigente).

- La duración máxima de la jornada semanal es de 48 horas la diurna, 42 la nocturna y 45 la mixta.

### **Días de descanso**

- Se concede uno por cada seis de trabajo con goce de salario íntegro. Se debe procurar que el día de descanso semanal sea el domingo.
- Cuando el trabajador no preste sus servicios durante todos los días de trabajo de la semana, o cuando en el mismo día o en la misma semana preste servicios a varios patrones, tendrá derecho a que se le pague la parte proporcional del salario de los días de descanso.
- Los trabajadores no están obligados a prestar sus servicios en sus días de descanso, y si lo hicieran, el patrón deberá pagar al trabajador además del salario que le corresponda por el descanso, un salario doble por el servicio.

### **Días de descanso obligatorios**

Los días de descanso obligatorio se encuentran señalados en el artículo 74 de la Ley Federal del Trabajo:

- El 1o. de enero
- El primer lunes de febrero en conmemoración del 5 de febrero
- El tercer lunes de marzo en conmemoración del 21 de marzo
- El 1o. de mayo
- El 16 de septiembre
- El tercer lunes de noviembre en conmemoración del 20 de noviembre;
- El 1o. de diciembre de cada seis años, cuando corresponda a la transmisión del Poder Ejecutivo.
- Federal;
- El 25 de diciembre, y
- El que determinen las leyes federales y locales electorales, en el caso de elecciones ordinarias, para efectuar la jornada electoral.

## Vacaciones

La siguiente tabla resume los días a que se tiene derecho de vacaciones según el periodo trabajado:

ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA	DÍAS DE VACACIONES
1 año	6 días
2 años	8 días
3 años	10 días
4 años	12 días
5 años	12 días
6 años	12 días
7 años	12 días
8 años	12 días
9 años	14 días
10 a 13 años	14 días
14 o más años	16 días

### **4.3. Marco Legal**

#### **4.3.1. Persona Jurídica**

La empresa se va a constituir como una Sociedad Anónima de Capital Variable de Nacionalidad Mexicana que se registrará por las disposiciones de la ley General de Sociedades Mercantiles, a través de una Acta constitutiva **(Anexo 25)**.

#### **4.3.2. Trámites requeridos para la constitución y operación de la empresa DELISPARRAS.A. DE C.V.**

Los permisos que se requieren para la apertura de la empresa se definen en **(Anexo 26)**.

### **4.4. IDENTIFICACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL**

#### **Medio Físico (tierra, agua y atmósfera)**

El sitio del local donde se realizara la producción de postres caseros, cuenta con una ubicación amplia, es un lugar transitado y con un local hacia la calle.

#### **Tierra**

Algunos productos para la realización de los postres caseros, puede ocasionar basura y estos residuos pueden contaminar el suelo cuando permanecen en él y se va acumulando y ocultando poco a poco, se puede evitar al depositar la basura en contenedores adecuados (separándolos en basura orgánica, inorgánica y productos pet).

#### **Agua**

El uso del agua no se utilizará en grandes cantidades, se necesitará de su uso en el proceso de producción, para el lavado de los utensilios y limpieza en general de la entidad económica.

## **Aire**

El aire se impactará durante la producción, con el uso del horno, pero el impacto se mitigará principalmente con la elección del horno adecuado y aparatos eléctricos para su elaboración, por lo que no causarán un gran impacto que pueda dañar fuera del área de producción.

## **Ruido**

Por la naturaleza del proyecto, no se llevará a cabo ninguna actividad, que pueda generar fuerte ruidos, aunque únicamente la licuadora y moledora eléctrica que al funcionar provocará un ruido moderado.

## **Medio Biótico (flora y fauna)**

La implementación del proyecto, no afecta la flora ni la fauna, por el tipo de proyecto del que se trata.

### **Flora**

Para el establecimiento de la microempresa de postres caseros, no es necesario remover el área, pues existe un local que será aprovechado en el área, lo cual no modifica la flora natural.

### **Fauna**

Por el uso de ingredientes para la preparación de los postres para su consumo, además de no causar daño a la fauna natural, son agradables y por ser de consumo, no ocasionan daños.

#### **4.4.1. Medidas del impacto ambiental**

Para la moderación del impacto ambiental del proyecto, es necesario tomar medidas de control y administración adecuada en la ejecución para lograr los resultados deseados y tomar las medidas de las normas como de aseo e higiene, presentación del local y servicio.

Al implementar el proyecto, no se contaminará el ambiente, por ser un proyecto de producción de alimentos de consumo que no requerirá de productos que dañen al ser humano, en ocasiones se utilizarán algunos insumos para el aseo del área, que no son dañinos, por lo que no impactará medidas negativas en el medio ambiente.

El personal que laborará dentro de las instalaciones, deberá mantener diariamente el lugar debidamente higiénico, ordenado, y al término de la producción dentro del área de trabajo, tanto en el área de producción, así como en el local que para la exhibición de los postres para su venta, sino además durante todo el proceso de elaboración, deberá practicar las normas de higiene de personal y en el proceso de elaboración, se contará con basureros para separar los residuos y evitar la contaminación de los desechos sólidos, las aguas residuales, serán conducidas al drenaje para no afectar el ambiente, además, el local contará con una tarjeta sanitaria extendida por el centro de salud.

## **CAPÍTULO V ESTUDIO FINANCIERO**

Basado en un análisis del estudio técnico en el proceso de producción para la elaboración del producto, maquinaria, materia prima y recursos humanos, se realizaron los siguientes puntos:

- Objetivos del área financiera.
- Objetivos a corto plazo.
- Objetivos a mediano plazo.
- Objetivos a largo plazo.
- Proyección a 5 años.

### **5.1 Objetivos del área financiera**

Llevar de manera adecuada y ordenadamente las cuentas de la entidad económica, estar informados de la situación financiera y buscar opciones atractivas que permitan ahorrar los costos y/o gastos para aumentar las expectativas de rendimiento.

#### **5.1.1 Objetivo a corto plazo**

Determinar el flujo de efectivo para inicio de la operación, al mismo tiempo determinar costos y gastos fijos y variables, así como el capital necesario aportar y solventar los créditos necesario para un crecimiento de la entidad económica.

#### **5.1.2 Objetivo a mediano plazo**

Realizar proyecciones de flujo de efectivo, para incrementar la utilidad y al mismo tiempo a maximizar la producción.

### **5.1.3 Objetivo a largo plazo**

Dar continuidad a los sistemas financieros y elaborar proyecciones de flujo de efectivo para aumentar una expansión de las ventas al interior y centro del país, permitida por una situación financiera sólida para una permanencia en un mercado competitivo.

### **5.1.4. Crédito**

La importancia de emprender un negocio no importando el tamaño de la entidad económica, así como el desconocimiento sobre los productos y apoyos financieros y las instituciones que ofrecen créditos para los mismos, provoca que se recurra a créditos muy elevados.

La Secretaría de Economía (SE) cuenta con programas especializados que ofrecen además de acceso a financiamientos, capacitación, comercialización, consultoría y desarrollo tecnológico.

Mediante México Emprende, guía para el proceso de conseguir un crédito como gestor ante la banca e instituciones financieras.

También cuenta con el programa Emprendedores, que busca impulsar la cultura empresarial; ayuda para incubar un proyecto e incluso encontrar financiamiento económico para empezarlo.

El Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE) está integrado por 500 incubadoras, con presencia en 190 ciudades.

## Créditos otorgados para micronegocios

Institución / nombre del producto	Características	Tasa de interés
 <b>AFIRME</b> Negocio sí	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: de \$2,000 a \$70,000.</li> <li>- Plazo: de 2 a 12 semanas.</li> <li>- Destino: capital de trabajo, activo fijo, remodelación o ampliación del local.</li> </ul>	62.90% anual
 <b>ASP</b> Financiera Credicrece	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: \$8,000 pesos en adelante.</li> <li>- Plazo: entre 2 y 18 meses.</li> <li>- Destino: materiales, equipo, refacciones, insumos, herramientas, maquinaria, mercancías ampliaciones y remodelación de locales.</li> </ul>	60% anual
 <b>Banco Ahorro Famsa</b> Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: según capacidad de pago del cliente.</li> <li>- Plazo: hasta 36 meses.</li> <li>- Destino: compra de herramientas o maquinaria, ampliar, remodelar, abastecer o equipar tu negocio.</li> </ul>	40% anual negocios con alta en SHCP 45% anual negocios sin alta en SHCP
 <b>BANCO AZTECA</b> Credimax empresario	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: desde \$50,000 hasta \$150,000.</li> <li>- Plazo: 13 a 78 semanas.</li> <li>- Destino: inventario, maquinaria y equipo, insumos, materia prima, etc.</li> </ul>	Depende del proyecto
 <b>CAME</b> CRÉDITO Y AHORRO A TU MEDIDA Crédito individual	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: de \$1,000 hasta \$150,000.</li> <li>- Plazo: 1 hasta 24 meses.</li> <li>- Destino: inversión en negocio.</li> </ul>	78% anual
 <b>Compartamos Banco</b> Tu oportunidad en microfinanzas Crédito crece tu negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: de \$8,000 hasta \$100,000.</li> <li>- Plazo: de 4 hasta 24 meses.</li> <li>- Destino: inversión en su negocio.</li> </ul>	56.4% anual
 <b>Santander</b> Súper crédito negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto: hasta \$200,000.</li> <li>- Plazo: hasta 48 meses.</li> <li>- Destino: capital de trabajo.</li> <li>- Cliente: personas físicas con actividad empresarial.</li> </ul>	Depende del proyecto

Se pide un crédito por **\$129,000.00** a tres años, con una tasa de interés al 15.9% mensual con el banco Santander.



**Plan de pagos para  
Crédito LINEA EXPRESS**

**DOCUMENTO INFORMATIVO NO ES VALIDO PARA FORMALIZAR CREDITOS**

Nombre: JACOBO LUIS GARCIA UGARTE  
 Buc: 30703390  
 Valor del crédito: \$129,000  
 Plazo en meses: 36  
 Tasa de interés anual: 15.9%  
 Número de pagos: 36  
 Comisión por disposición e IVA: \$0  
 Comisión por apertura e IVA: --  
 Importe Neto del crédito: \$124,632

Esquema de aseguramiento  
 Prima total a pagar en una sola  
 exhibición al momento de la  
 operación del crédito:  
 1 asegurado \$4,368

Número de Pagos	Capital	Interés	Pago Fijo	IVA de los Intereses	Pago Total	Saldo de Capital	Pago anticipado
						129,000	
1	2,819.64	1,709.25	4,528.89	273.48	4,802.37	126,180.36	-
2	2,857	1,671.89	4,528.89	267.5	4,796.39	123,323.36	-
3	2,894.86	1,634.03	4,528.89	261.45	4,790.34	120,428.5	-
4	2,933.21	1,595.68	4,528.89	255.31	4,784.2	117,495.29	-
5	2,972.08	1,556.81	4,528.89	249.09	4,777.98	114,523.21	-
6	3,011.46	1,517.43	4,528.89	242.79	4,771.68	111,511.75	-
7	3,051.36	1,477.53	4,528.89	236.4	4,765.3	108,460.39	-
8	3,091.79	1,437.1	4,528.89	229.94	4,758.83	105,368.6	-
9	3,132.76	1,396.13	4,528.89	223.38	4,752.27	102,235.84	-
10	3,174.27	1,354.62	4,528.89	216.74	4,745.63	99,061.58	-
11	3,216.33	1,312.57	4,528.89	210.01	4,738.9	95,845.25	-
12	3,258.94	1,269.95	4,528.89	203.19	4,732.08	92,586.31	-
13	3,302.12	1,226.77	4,528.89	196.28	4,725.17	89,284.19	-
14	3,345.88	1,183.02	4,528.89	189.28	4,718.17	85,938.31	-
15	3,390.21	1,138.68	4,528.89	182.19	4,711.08	82,548.1	-
16	3,435.13	1,093.76	4,528.89	175	4,703.89	79,112.97	-
17	3,480.64	1,048.25	4,528.89	167.72	4,696.61	75,632.33	-
18	3,526.76	1,002.13	4,528.89	160.34	4,689.23	72,105.57	-
19	3,573.49	955.4	4,528.89	152.86	4,681.75	68,532.07	-
20	3,620.84	908.05	4,528.89	145.29	4,674.18	64,911.23	-
21	3,668.82	860.07	4,528.89	137.61	4,666.5	61,242.42	-
22	3,717.43	811.46	4,528.89	129.83	4,658.72	57,524.99	-
23	3,766.68	762.21	4,528.89	121.95	4,650.84	53,758.3	-
24	3,816.59	712.3	4,528.89	113.97	4,642.86	49,941.71	-
25	3,867.16	661.73	4,528.89	105.88	4,634.77	46,074.55	-
26	3,918.4	610.49	4,528.89	97.68	4,626.57	42,156.14	-
27	3,970.32	558.57	4,528.89	89.37	4,618.26	38,185.82	-
28	4,022.93	505.96	4,528.89	80.95	4,609.84	34,162.89	-
29	4,076.23	452.66	4,528.89	72.43	4,601.32	30,086.66	-
30	4,130.24	398.65	4,528.89	63.78	4,592.67	25,956.42	-
31	4,184.97	343.92	4,528.89	55.03	4,583.92	21,771.45	-
32	4,240.42	288.47	4,528.89	46.16	4,575.05	17,531.03	-
33	4,296.6	232.29	4,528.89	37.17	4,566.06	13,234.42	-
34	4,353.53	175.36	4,528.89	28.06	4,556.95	8,880.89	-
35	4,411.22	117.67	4,528.89	18.83	4,547.72	4,469.67	-
36	4,469.67	59.22	4,528.89	9.48	4,538.37	0	-

## 5.1.5 Presupuesto de Capital del primer año

PRESUPUESTO DE CAPITAL				
PROYECTO: DELISPARRA (DELICIAS DE PARRA)				
<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>				
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA			\$	13,000.00
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO			\$	8,000.00
INSTALACIONES ELECTRICAS			\$	4,000.00
LINEAS TELEFONICAS			\$	2,000.00
CONTRATO DE LUZ			\$	1,000.00
SERVICIO DE AGUA POTABLE			\$	200.00
COSTO DEL PROYECTO			\$	11,000.00
<b>TOTAL DE GASTOS PREOPERATIVOS</b>			\$	<b>39,200.00</b>
<b>INVERSIONES FIJAS</b>				
MAQUINARIA Y EQUIPO			\$	107,594.00
ESTUFA INDUSTRIAL			\$	21,616.00
REFRIGERADOR EXHIBIDOR			\$	23,363.00
REFRIGERADOR			\$	10,672.00
CORTADORES			\$	450.00
CAMIONETA			\$	50,000.00
DIABLITO			\$	700.00
CUCHILLOS			\$	399.00
ESCURRIDOR DE FRUTA			\$	336.00
CAJAS DE PLÁSTICO PARA FRUTA			\$	58.00
MOBILIARIO Y EQUIPO			\$	13,447.27
ESCRITORIO			\$	2,068.10
ANAQUEL			\$	1,862.07
MESA DE TRABAJO TARJA			\$	4,116.00
MESA DE TRABAJO ISLA			\$	3,420.69
TELÉFONO (APARATO)			\$	600.25
ARCHIVERO			\$	850.16
SILLAS PARA OFICINA			\$	530.00
EQUIPO DE COMPUTO			\$	8,200.00
1 COMPUTADORA			\$	7,500.00
1 IMPRESORA			\$	700.00
<b>TOTAL DE INVERSIONES FIJAS</b>			\$	<b>129,241.27</b>

CAPITAL DE TRABAJO (1 MES)			
MATERIALES E INSUMOS			\$ 80,000.00
MANO DE OBRA			\$ 10,000.00
GASTOS INDIRECTOS			\$ 4,000.00
SUELDOS Y SALARIOS			\$ 9,800.00
PAPELERIA			\$ 400.00
MATERIAL DE LIMPIEZA			\$ 300.00
TELEFONO			\$ 500.00
RENTA			\$ 3,200.00
ENERGIA ELECTRICA			\$ 1,400.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 109,600.00</b>
TOTAL DE INVERSION			<b>\$ 278,041.27</b>

CREDITO AVIO	<b>\$ 129,000.00</b>		
PLAZO	3	AÑOS	36 MESES
TASA DE INTERES	16%	%	MENSUALMENTE
i	0.01325		

### 5.1.5.1 Balance general histórico del primer año

BALANCE GENERAL HISTORICO					
BALANCE GENERAL HISTORICO					
ACTIVO CIRCULANTE			PASIVOS		
CAJA Y BANCO	\$ 109,600.00		PASIVO A MEDIANO PLAZO	\$ 129,000.00	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		\$ 109,600.00	TOTAL PASIVO		\$ 129,000.00
ACTIVO FIJO					
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 107,594.00				
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -				
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 13,447.27				
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ -		CAPITAL CONTABLE		
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 8,200.00		CAPITAL SOCIAL	\$ 149,041.27	
DEPRECIACION DE PC	\$ -		UTILIDAD DEL EJERCICIO		
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 129,241.27	TOTAL CAPITAL CONTABLE		\$ 149,041.27
ACTIVO DIFERIDO					
JURIDICA	\$ 13,000.00				
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	\$ 8,000.00				
INSTALACIONES ELECTRICAS	\$ 4,000.00				
LINEAS TELEFONICAS	\$ 2,000.00				
CONTRATO DE LUZ	\$ 1,000.00				
SERVICIO DE AGUA POTABLE	\$ 200.00				
COSTO DEL PROYECTO	\$ 11,000.00				
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		\$ 39,200.00			
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 278,041.27</b>	PASIVOS + CAPITAL CONTABLE		<b>\$ 278,041.27</b>

### 5.1.5.2 Estructura financiera

ESTRUCTURA FINANCIERA						
ESTRUCTURA FINANCIERA						
	SOCIOS		PRESTAMOS		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO CIRCULANTE	\$ (19,400.00)	-6.98%	\$ 129,000.00	46.40%	\$ 109,600.00	39.42%
ACTIVO FIJO	\$ 129,241.27	46.48%			\$ 129,241.27	46.48%
ACTIVO DIFERIDO	\$ 39,200.00	14.10%			\$ 39,200.00	14.10%
	<b>\$ 149,041.27</b>	53.60%	<b>\$ 129,000.00</b>	46.40%	<b>\$ 278,041.27</b>	100.00%

### 5.1.5.3 Tabla de depreciación

TABLAS DE DEPRECIACION				
MAQUINARIA				
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	\$ -	\$ -	\$ 107,594.00	
1	\$ 10,759.40	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	
2	\$ 10,759.40	\$ 21,518.80	\$ 86,075.20	
3	\$ 10,759.40	\$ 32,278.20	\$ 75,315.80	
4	\$ 10,759.40	\$ 43,037.60	\$ 64,556.40	
5	\$ 10,759.40	\$ 53,797.00	\$ 53,797.00	
6	\$ 10,759.40	\$ 64,556.40	\$ 43,037.60	
7	\$ 10,759.40	\$ 75,315.80	\$ 32,278.20	
8	\$ 10,759.40	\$ 86,075.20	\$ 21,518.80	
9	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	\$ 10,759.40	
10	\$ 10,759.40	\$ 107,594.00	\$ -	

MOBILIARIO Y EQUIPO				
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	\$ -	\$ -	\$ 13,447.27	
1	\$ 1,344.73	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54	
2	\$ 1,344.73	\$ 2,689.45	\$ 10,757.82	
3	\$ 1,344.73	\$ 4,034.18	\$ 9,413.09	
4	\$ 1,344.73	\$ 5,378.91	\$ 8,068.36	
5	\$ 1,344.73	\$ 6,723.64	\$ 6,723.64	
6	\$ 1,344.73	\$ 8,068.36	\$ 5,378.91	
7	\$ 1,344.73	\$ 9,413.09	\$ 4,034.18	
8	\$ 1,344.73	\$ 10,757.82	\$ 2,689.45	
9	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54	\$ 1,344.73	
10	\$ 1,344.73	\$ 13,447.27	\$ -	

EQUIPO DE COMPUTO				
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	\$ -	\$ -	\$ 8,200.00	
1	\$ 2,733.33	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67	
2	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67	\$ 2,733.33	
3	\$ 2,733.33	\$ 8,200.00	\$ -	

#### 5.1.5.4 Tabla de amortización

TABLAS DE AMORTIZACION					
			16%		
MES	RENTA	INTERES	IVA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
0					\$ 129,000.00
1	\$ 4,528.89	\$ 1,709.25	\$ 273.48	\$ 2,819.64	\$ 126,180.36
2	\$ 4,528.89	\$ 1,671.89	\$ 267.50	\$ 2,857.00	\$ 123,323.36
3	\$ 4,528.89	\$ 1,634.03	\$ 261.45	\$ 2,894.86	\$ 120,428.50
4	\$ 4,528.89	\$ 1,595.68	\$ 255.31	\$ 2,933.21	\$ 117,495.29
5	\$ 4,528.89	\$ 1,556.81	\$ 249.09	\$ 2,972.08	\$ 114,523.21
6	\$ 4,528.89	\$ 1,517.43	\$ 242.79	\$ 3,011.46	\$ 111,511.75
7	\$ 4,528.89	\$ 1,477.53	\$ 236.40	\$ 3,051.36	\$ 108,460.39
8	\$ 4,528.89	\$ 1,437.10	\$ 229.94	\$ 3,091.79	\$ 105,368.60
9	\$ 4,528.89	\$ 1,396.13	\$ 223.38	\$ 3,132.76	\$ 102,235.84
10	\$ 4,528.89	\$ 1,354.62	\$ 216.74	\$ 3,174.27	\$ 99,061.58
11	\$ 4,528.89	\$ 1,312.57	\$ 210.01	\$ 3,216.33	\$ 95,845.25
12	\$ 4,528.89	\$ 1,269.95	\$ 203.19	\$ 3,258.94	\$ <b>92,586.31</b>
		\$ <b>17,933.00</b>	\$ <b>2,869.28</b>	\$ <b>36,413.69</b>	

### 5.1.5.5 Cuadro de ingresos

CUADRO DE INGRESOS						
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO	100% SOBRE EL COSTO VARIABLE				
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA			INGRESO TOTAL ANUAL	
PAY DE QUESO CON FRESAS	3456	\$	250.00		\$	864,000.00
PASTEL ENVINADO	3456	\$	250.00		\$	864,000.00
CARLOTA DE LIMÓN	3456	\$	250.00		\$	864,000.00
					\$	2,592,000.00

### 5.1.5.6 Cuadros de costos y gastos totales

CUADRO DE COSTO VARIABLE E INGRESOS							
	CON FRESAS		PASTEL ENVINADO		CARLOTA DE LIMÓN		TOTAL ANUAL
CONCEPTO	COSTO UNITARIO	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES)	COSTO UNITARIO	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES)	COSTO UNITARIO	UNIDADES ANUALES	
MATERIA PRIMA	61.325	3456	67.615	3456	54.59	3456	\$ 634,279.68
MANO DE OBRA	36.795	3456	40.569	3456	32.754	3456	\$ 380,567.81
GASTOS INDIRECTOS (ENERGIA ELECTRICA)	24.53	3456	27.046	3456	21.836	3456	\$ 253,711.87
TOTAL	122.65		135.23		109.18		\$ 1,268,559.36

### 5.1.5.7 Estado de resultados



### 5.1.5.8 Presupuesto de flujo de efectivo

<b>PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO</b>		
<b>FLUJO DE ENTRADAS</b>		
INGRESOS		\$ 2,592,000.00
TOTAL DE FLUJO DE ENTRADA		\$ 2,592,000.00
<b>FLUJO DE SALIDA</b>		
MATERIA PRIMA	\$	634,279.68
MANO DE OBRA	\$	380,567.81
COSTOS INDIRECTOS	\$	253,711.87
SUELDOS Y SALARIOS	\$	117,600.00
PAPELERIA	\$	4,800.00
TELEFONO	\$	6,000.00
RENTA	\$	38,400.00
ENERGIA ELECTRICA	\$	16,800.00
INTERESES	\$	17,933.00
AMORTIZACION	\$	36,413.69
ISR	\$	386,470.31
PTU	\$	110,420.09
IVA GASTOS FINANCIEROS	\$	2,869.28
TOTAL FLUJO SALIDA		\$ 2,006,265.74
FLUJO DE ENTRADA	\$	2,592,000.00
FLUJO DE SALIDA	\$	2,006,265.74
SALDO INICIAL	\$	109,600.00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$	<b>695,334.26</b>

### 5.1.5.9 Balance general del año 1

BALANCE GENERAL AÑO 1			
BALANCE GENERAL AÑO 1			
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVOS	
CAJA Y BANCO	\$ 695,334.26	PASIVO A MEDIANO PLAZO	\$ 92,586.31
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 695,334.26	TOTAL PASIVO	\$ 92,586.31
ACTIVO FIJO			
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 107,594.00		
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA	\$ 10,759.40		
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 13,447.27		
DEPRECIACION ACUMULADA DE MOB	\$ 1,344.73	CAPITAL CONTABLE	\$ 149,041.2
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 8,200.00	CAPITAL SOCIAL	7
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO	\$ 2,733.33	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 607,310.49
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 114,403.81	TOTAL CAPITAL CONTABLE	\$ 756,351.76
ACTIVO DIFERIDO			
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA	\$ 13,000.00		
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	\$ 8,000.00		
INSTALACIONES ELECTRICAS	\$ 4,000.00		
LINEAS TELEFONICAS	\$ 2,000.00		
CONTRATO DE LUZ	\$ 1,000.00		
COSTO DEL PROYECTO	\$ 11,000.00		
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 39,000.00		
TOTAL ACTIVO	\$ <b>848,738.07</b>	PASIVO + CAPITAL CONTBLE	\$ <b>848,938.07</b>

## 5.1.6. Estructura financiera del año 2

ESTRUCTURA FINANCIERA						
ESTRUCTURA FINANCIERA						
	SOCIOS		PRESTAMOS		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 602,747.95	71.00%	\$ 92,586.31	10.91%	\$ 695,334.26	81.91%
ACTIVO FIJO	\$ 114,403.81	13.48%			\$ 114,403.81	13.48%
ACTIVO DIFERIDO	\$ 39,200.00	4.62%			\$ 39,200.00	4.62%
	<b>\$ 756,351.76</b>	89.09%	\$ 92,586.31	10.91%	\$ 848,938.07	100.00%

### 5.1.6.1. Tabla de depreciación

TABLAS DE DEPRECIACION			
MAQUINARIA			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 107,594.00
1	\$ 10,759.40	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60
2	\$ 10,759.40	\$ 21,518.80	\$ 86,075.20
3	\$ 10,759.40	\$ 32,278.20	\$ 75,315.80
4	\$ 10,759.40	\$ 43,037.60	\$ 64,556.40
5	\$ 10,759.40	\$ 53,797.00	\$ 53,797.00
6	\$ 10,759.40	\$ 64,556.40	\$ 43,037.60
7	\$ 10,759.40	\$ 75,315.80	\$ 32,278.20
8	\$ 10,759.40	\$ 86,075.20	\$ 21,518.80
9	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	\$ 10,759.40
10	\$ 10,759.40	\$ 107,594.00	\$ -

<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 13,447.27
1	\$ 1,344.73	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54
2	\$ 1,344.73	\$ 2,689.45	\$ 10,757.82
3	\$ 1,344.73	\$ 4,034.18	\$ 9,413.09
4	\$ 1,344.73	\$ 5,378.91	\$ 8,068.36
5	\$ 1,344.73	\$ 6,723.64	\$ 6,723.64
6	\$ 1,344.73	\$ 8,068.36	\$ 5,378.91
7	\$ 1,344.73	\$ 9,413.09	\$ 4,034.18
8	\$ 1,344.73	\$ 10,757.82	\$ 2,689.45
9	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54	\$ 1,344.73
10	\$ 1,344.73	\$ 13,447.27	\$ -

<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 8,200.00
1	\$ 2,733.33	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67
2	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67	\$ 2,733.33
3	\$ 2,733.33	\$ 8,200.00	\$ -

### 5.1.6.2. Tabla de amortización

TABLAS DE AMORTIZACION					
TABLAS DE AMORTIZACION			16%		
MES	RENTA	INTERES	IVA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
12					\$ 92,586.31
13	\$ 4,528.89	\$ 1,226.77	\$ 196.28	\$ 3,302.12	\$ 89,284.19
14	\$ 4,528.89	\$ 1,183.02	\$ 189.28	\$ 3,345.88	\$ 85,938.31
15	\$ 4,528.89	\$ 1,138.68	\$ 182.19	\$ 3,390.21	\$ 82,548.10
16	\$ 4,528.89	\$ 1,093.76	\$ 175.00	\$ 3,435.13	\$ 79,112.97
17	\$ 4,528.89	\$ 1,048.25	\$ 167.72	\$ 3,480.64	\$ 75,632.33
18	\$ 4,528.89	\$ 1,002.13	\$ 160.34	\$ 3,526.76	\$ 72,105.57
19	\$ 4,528.89	\$ 955.40	\$ 152.86	\$ 3,573.49	\$ 68,532.07
20	\$ 4,528.89	\$ 908.05	\$ 145.29	\$ 3,620.84	\$ 64,911.23
21	\$ 4,528.89	\$ 860.07	\$ 137.61	\$ 3,668.82	\$ 61,242.42
22	\$ 4,528.89	\$ 811.46	\$ 129.83	\$ 3,717.43	\$ 57,524.99
23	\$ 4,528.89	\$ 762.21	\$ 121.95	\$ 3,766.68	\$ 53,758.30
24	\$ 4,528.89	\$ 712.30	\$ 113.97	\$ 3,816.59	\$ <b>49,941.71</b>
		<b>\$ 11,702.09</b>	<b>\$ 1,872.33</b>	<b>\$ 42,644.60</b>	

### 5.1.6.3. Cuadro de ingresos

#### INCREMENTO DEL 35%

CUADRO DE INGRESOS						
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO	35% SOBRE EL COSTO VARIABLE				
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA		INGRESO TOTAL ANUAL		
PAY DE QUESO CON FRESA	41472	\$	172.20		\$	7,141,503.28
PASTEL ENVINADO	41472	\$	189.86		\$	7,873,995.02
CARLOTA DE LIMÓN	41472	\$	153.29		\$	6,357,189.80
					\$	<b>21,372,688.10</b>
	<b>PAY DE QUESO CON FRESAS</b>		<b>3456 POSTRES</b>			
	<b>PASTEL ENVINADO</b>		<b>3456 POSTRES</b>			
	<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>		<b>3456 POSTRES</b>			
	<b>INFLACION</b>		<b>4%</b>			
	<b>PAY DE QUESO CON FRESA</b>					
	<b>M PRIMA</b>		61.325			
	<b>M OBRA</b>		36.795			
	<b>G INDIRECTO</b>		24.53			
	<b>PASTEL ENVINADO</b>					
	<b>M PRIMA</b>		67.615			
	<b>M OBRA</b>		40.569			
	<b>G INDIRECTO</b>		27.046			
	<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>					
	<b>M PRIMA</b>		54.59			
	<b>M OBRA</b>		32.754			
	<b>G INDIRECTO</b>		21.836			

### 5.1.6.4 Cuadros de costos y gastos totales

#### COSTO VARIABLE

CUADRO DE COSTO VARIABLE E INGRESOS							
CUADRO DE COSTO VARIABLE	PAY DE QUESO CON FRESA		PASTEL ENVINADO	CARLOTA DE LIMÓN		COSTO VARIABLE TOTAL ANUAL	
CONCEPTO	COSTO UNITARIO	ANUALES (12*UNIDADES)	COSTO UNITARIO	ANUALES (12*UNIDADES)	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	
MATERIA PRIMA	63.778	41472	70.3196	41472	56.7736	41472	\$ <b>4,999,515.96</b>
MANO DE OBRA	38.2668	41472	42.19176	41472	34.06416	41472	\$ <b>2,999,709.57</b>
GASTOS INDIRECTOS (ENERGIA ELECTRICA )	25.5112	41472	28.12784	41472	22.70944	41472	\$ <b>1,999,806.38</b>
TOTAL	127.556		140.6392		113.5472		\$ <b>9,999,031.91</b>
	\$ 172.20		189.86292		\$ 153.29		LO Q CUESTA PRODUCIR

#### COSTO TOTAL

### 5.1.6.5 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
COSTO TOTAL					
					<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>
COSTO VARIABLE				INGRESOS	\$ 21,372,688.10
MATERIA PRIMA	\$ 4,999,515.96			COSTOS VARIABLES	\$ 9,999,031.91
MANO DE OBRA	\$ 2,999,709.57			UTILIDAD MARGINAL	\$ 11,373,656.19
GASTOS INDIRECTOS	\$ 1,999,806.38			GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 205,781.46
<b>TOTAL DE COSTO VARIABLE</b>		\$ 9,999,031.91		GASTOS FINANCIEROS	\$ 11,702.09
COSTO FIJO				IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ 1,872.33
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		\$ 205,781.46			\$ 11,154,300.30
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 122,304.00			ISR 35%	\$ 3,904,005.10
PAPELERIA	\$ 4,992.00			PTU 10%	\$ 1,115,430.03
TELEFONO	\$ 6,240.00			<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 6,134,865.16</b>
RENTA	\$ 39,936.00				
ENERGIA ELECTRICA	\$ 17,472.00				
DEPRECIACION ANUAL MOBILIARIO	\$ 1,344.73				
DEPRECIACION ANUAL MAQUINARIA	\$ 10,759.40				
DEPRECIACION ANUAL EQUIPO DE COMPUTO	\$ 2,733.33				
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 11,702.09			
INTERESES	\$ 11,702.09				
<b>IMPUESTOS</b>		\$ 5,021,307.47			
IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ 1,872.33				
I.S.R	\$ 3,904,005.10				
P.T.U	\$ 1,115,430.03				
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>		\$ 5,238,791.02			
<b>TOTAL DE COSTOS ANUALES</b>		<b>\$ 15,237,822.93</b>			

### 5.1.6.6 Presupuesto de flujo de efectivo

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
FLUJO DE ENTRADAS			
INGRESOS		\$ 21,372,688.10	
TOTAL DE FLUJO DE ENTRADA			\$ 21,372,688.10
FLUJO DE SALIDA			
MATERIA PRIMA		\$ 4,999,515.96	
MANO DE OBRA		\$ 2,999,709.57	
COSTOS INDIRECTOS		\$ 1,999,806.38	
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 122,304.00	
PAPELERIA		\$ 4,992.00	
TELEFONO		\$ 6,240.00	
RENTA		\$ 39,936.00	
ENERGIA ELECTRICA		\$ 17,472.00	
INTERESES		\$ 11,702.09	
AMORTIZACION		\$ 42,644.60	
ISR		\$ 3,904,005.10	
PTU		\$ 1,115,430.03	
IVA GASTOS FINANCIEROS		\$ 1,872.33	
TOTAL FLUJO SALIDA			\$ 15,265,630.07
FLUJO DE ENTRADA		\$ 21,372,688.10	
FLUJO DE SALIDA		\$ 15,265,630.07	
SALDO INICIAL		\$ 695,334.26	
FLUJO NETO DE EFECTIVO		<b>\$ 6,802,392.29</b>	

### 5.1.6.7 Balance general del año 2

BALANCE GENERAL AÑO 2							
BALANCE GENERAL AÑO 2							
ACTIVO CIRCULANTE				PASIVOS			
CAJA Y BANCO		\$ 6,802,392.29		PASIVO A MEDIANO PLAZO	\$	49,941.71	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE			\$ 6,802,392.29	TOTAL PASIVO			\$ 49,941.71
ACTIVO FIJO				CAPITAL CONTABLE			
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 107,594.00		CAPITAL SOCIAL	\$	756,351.76	
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 21,518.80		UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	6,134,865.16	
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 13,447.27		TOTAL CAPITAL CONTABLE			\$ 6,891,216.93
DEPRECIACION ACUMULADA DE MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 2,689.45					
EQUIPO DE COMPUTO		\$ 8,200.00					
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO		\$ 5,466.67					
TOTAL ACTIVO FIJO			\$ 99,566.35				
ACTIVO DIFERIDO							
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA		\$ 13,000.00					
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO		\$ 8,000.00					
INSTALACIONES ELECTRICAS		\$ 4,000.00					
LINEAS TELEFONICAS		\$ 2,000.00					
CONTRATO DE LUZ		\$ 1,000.00					
COSTO DEL PROYECTO		\$ 11,000.00					
TOTAL ACTIVO DIFERIDO			\$ 39,000.00				
TOTAL ACTIVO			\$ 6,940,958.64	PASIVO + CAPITAL CONTABLE			\$ 6,941,158.64

### 5.1.7. Estructura financiera del año 3

ESTRUCTURA FINANCIERA						
ESTRUCTURA FINANCIERA						
	SOCIOS		PRESTAMOS		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO CIRCULA	\$ 6,752,450.58	97.28%	\$ 49,941.71	0.72%	\$ 6,802,392.29	98.00%
ACTIVO FIJO	\$ 99,566.35	1.43%			\$ 99,566.35	1.43%
ACTIVO DIFERID	\$ 39,200.00	0.56%			\$ 39,200.00	0.56%
	<b>\$ 6,891,216.93</b>	99.28%	\$ 49,941.71	0.72%	\$ 6,941,158.64	100.00%

#### 5.1.7.1 Tabla de depreciación

TABLAS DE DEPRECIACION			
TABLAS DE DEPRECIACION			
MAQUINARIA			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 107,594.00
1	\$ 10,759.40	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60
2	\$ 10,759.40	\$ 21,518.80	\$ 86,075.20
3	\$ 10,759.40	\$ 32,278.20	\$ 75,315.80
4	\$ 10,759.40	\$ 43,037.60	\$ 64,556.40
5	\$ 10,759.40	\$ 53,797.00	\$ 53,797.00
6	\$ 10,759.40	\$ 64,556.40	\$ 43,037.60
7	\$ 10,759.40	\$ 75,315.80	\$ 32,278.20
8	\$ 10,759.40	\$ 86,075.20	\$ 21,518.80
9	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	\$ 10,759.40
10	\$ 10,759.40	\$ 107,594.00	\$ -

<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEP ANUAL</b>	<b>DEP ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0	\$ -	\$ -	\$ 13,447.27
1	\$ 1,344.73	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54
2	\$ 1,344.73	\$ 2,689.45	\$ 10,757.82
3	\$ 1,344.73	\$ 4,034.18	\$ 9,413.09
4	\$ 1,344.73	\$ 5,378.91	\$ 8,068.36
5	\$ 1,344.73	\$ 6,723.64	\$ 6,723.64
6	\$ 1,344.73	\$ 8,068.36	\$ 5,378.91
7	\$ 1,344.73	\$ 9,413.09	\$ 4,034.18
8	\$ 1,344.73	\$ 10,757.82	\$ 2,689.45
9	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54	\$ 1,344.73
10	\$ 1,344.73	\$ 13,447.27	\$ -

<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEP ANUAL</b>	<b>DEP ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0	\$ -	\$ -	\$ 8,200.00
1	\$ 2,733.33	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67
2	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67	\$ 2,733.33
3	\$ 2,733.33	\$ 8,200.00	\$ -

### 5.1.7.2 Tabla de amortización

TABLAS DE AMORTIZACION					
TABLAS DE AMORTIZACION			16%		
MES	RENTA	INTERES	IVA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
24					\$ 49,941.71
25	\$ 4,528.89	\$ 661.73	\$ 105.88	\$ 3,867.16	\$ 46,074.55
26	\$ 4,528.89	\$ 610.49	\$ 97.68	\$ 3,918.40	\$ 42,156.14
27	\$ 4,528.89	\$ 558.57	\$ 89.37	\$ 3,970.32	\$ 38,185.82
28	\$ 4,528.89	\$ 505.96	\$ 80.95	\$ 4,022.93	\$ 34,162.89
29	\$ 4,528.89	\$ 452.66	\$ 72.43	\$ 4,076.23	\$ 30,086.66
30	\$ 4,528.89	\$ 398.65	\$ 63.78	\$ 4,130.24	\$ 25,956.42
31	\$ 4,528.89	\$ 343.92	\$ 55.03	\$ 4,184.97	\$ 21,771.45
32	\$ 4,528.89	\$ 288.47	\$ 46.16	\$ 4,240.42	\$ 17,531.03
33	\$ 4,528.89	\$ 232.29	\$ 37.17	\$ 4,296.60	\$ 13,234.42
34	\$ 4,528.89	\$ 175.36	\$ 28.06	\$ 4,353.53	\$ 8,880.89
35	\$ 4,528.89	\$ 117.67	\$ 18.83	\$ 4,411.22	\$ 4,469.67
36	\$ 4,528.89	\$ 59.22	\$ 9.48	\$ 4,469.67	\$ (0.00)
		\$ 4,404.98	\$ 704.80	\$ 49,941.71	

### 5.1.7.3 Cuadro de ingresos

#### INCREMENTO DEL 35%

CUADRO DE INGRESOS				
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO	35% SOBRE EL COSTO VARIABLE		
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA		INGRESO TOTAL ANNUAL
PAY DE QUESO CON FRESA	41472	\$ 173.86		\$ 7,210,171.58
PASTEL ENVINADO	41472	\$ 191.69		\$ 7,949,706.51
CARLOTA DE LIMÓN	41472	\$ 154.76		\$ 6,418,316.62
				\$ 21,578,194.71

PAY DE QUESO CON FRESAS	3456	POSTRE
PASTEL ENVINADO	3456	POSTRE
CARLOTA DE LIMÓN	3456	POSTRE
<b>INFLACION</b>		5%
<b>PAY DE QUESO CON FRESA</b>		
M PRIMA	61.325	
M OBRA	36.795	
G INDIRECTO	24.53	
<b>PASTEL ENVINADO</b>		
M PRIMA	67.615	
M OBRA	40.569	
G INDIRECTO	27.046	
<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>		
M PRIMA	54.59	
M OBRA	32.754	
G INDIRECTO	21.836	

#### 5.1.7.4 Cuadros de costos y gastos totales

#### COSTO VARIABLE

CUADRO DE COSTO VARIABLE E INGRESOS						
CUADRO DE COSTO VARIABLE		PASTEL ENVINADO		CARLOTA DE LIMÓN		COSTO VARIABLE TOTAL ANUAL
CONCEPTO	COSTO UNITARIO	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)
MATERIA PRIMA	64.39125	41472	70.99575	41472	57.3195	41472 \$ 5,047,588.22
MANO DE OBRA	38.63475	41472	42.59745	41472	34.3917	41472 \$ 3,028,552.93
GASTOS INDIRECTOS (ENERGIA ELEC)	25.7565	41472	28.3983	41472	22.9278	41472 \$ 2,019,035.29
TOTAL	128.7825		141.9915		114.639	\$ 10,095,176.45
	\$ 173.86		191.688525		\$ 154.76	LO Q CUESTA PRODUCIR
CUADRO DE INGRESOS						
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO	35% SOBRE EL COSTO VARIABLE				
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA		INGRESO TOTAL ANUAL		
PAY DE QUESO CON FRESA	41472	\$	173.86		\$	7,210,171.58
PASTEL ENVINADO	41472	\$	191.69		\$	7,949,706.51
CARLOTA DE LIMÓN	41472	\$	154.76		\$	6,418,316.62
					\$	21,578,194.71

#### COSTO TOTAL

### 5.1.7.5. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
COSTO TOTAL					ESTADO DE RESULTADOS
COSTO VARIABLE				INGRESOS	\$ 21,578,194.71
MATERIA PRIMA	\$ 5,047,588.22			COSTOS VARIABLES	\$ 10,095,176.45
MANO DE OBRA	\$ 3,028,552.93			UTILIDAD MARGINAL	\$ 11,483,018.27
GASTOS INDIRECTOS	\$ 2,019,035.29			GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 207,617.46
<b>TOTAL DE COSTO VARIABLE</b>		\$ 10,095,176.45		GASTOS FINANCIEROS	\$ 4,404.98
COSTO FIJO				IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ 704.80
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		\$ 207,617.46			\$ 11,270,291.02
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 123,480.00			ISR	35% \$ 3,944,601.86
PAPELERIA	\$ 5,040.00			PTU	10% \$ 1,127,029.10
TELEFONO	\$ 6,300.00			<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 6,198,660.06</b>
RENTA	\$ 40,320.00				
ENERGIA ELECTRICA	\$ 17,640.00				
DEPRECIACION ANUAL MOBILIARIO	\$ 1,344.73				
DEPRECIACION ANUAL MAQUINARIA	\$ 10,759.40				
DEPRECIACION ANUAL EQUIPO DE COMPU	\$ 2,733.33				
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 4,404.98			
INTERESES	\$ 4,404.98				
<b>IMPUESTOS</b>		\$ 5,072,335.76			
IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ 704.80				
I.S.R	\$ 3,944,601.86				
P.T.U	\$ 1,127,029.10				
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>		\$ 5,284,358.20			
<b>TOTAL DE COSTOS ANUALES</b>		<b>\$ 15,379,534.65</b>			

### 5.1.7.6. Presupuesto de flujo de efectivo

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
FLUJO DE ENTRADAS			
INGRESOS		\$ 21,578,194.71	
TOTAL DE FLUJO DE ENTRADA			\$ 21,578,194.71
FLUJO DE SALIDA			
MATERIA PRIMA		\$ 5,047,588.22	
MANO DE OBRA		\$ 3,028,552.93	
COSTOS INDIRECTOS		\$ 2,019,035.29	
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 123,480.00	
PAPELERIA		\$ 5,040.00	
TELEFONO		\$ 6,300.00	
RENTA		\$ 40,320.00	
ENERGIA ELECTRICA		\$ 17,640.00	
INTERESES		\$ 4,404.98	
AMORTIZACION		\$ 49,941.71	
ISR		\$ 3,944,601.86	
PTU		\$ 1,127,029.10	
IVA GASTOS FINANCIEROS		\$ 704.80	
TOTAL FLUJO SALIDA			\$ 15,414,638.90
FLUJO DE ENTRADA		\$ 21,578,194.71	
FLUJO DE SALIDA		\$ 15,414,638.90	
SALDO INICIAL		\$ 6,802,392.29	
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 12,965,948.10	

### 5.1.7.7. Balance general del año 3

BALANCE GENERAL AÑO 3							
BALANCE GENERAL AÑO 3							
ACTIVO CIRCULANTE					PASIVOS		
CAJA Y BANCO		\$ 12,965,948.10			PASIVO A MEDIANO PL	\$ (0.00)	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE			\$ 12,965,948.10		TOTAL PASIVO		\$ (0.00)
ACTIVO FIJO							
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 107,594.00					
MAQUINARIA		\$ 32,278.20					
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 13,447.27					
MOBILIORIO		\$ 4,034.18			CAPITAL CONTABLE		
EQUIPO DE COMPUTO		\$ 8,200.00			CAPITAL SOCIAL	\$ 6,891,216.93	
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMP		\$ 8,200.00			UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 6,198,660.06	
TOTAL ACTIVO FIJO			\$ 84,728.89		TOTAL CAPITAL CONTABLE		\$ 13,089,876.99
ACTIVO DIFERIDO							
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA		\$ 13,000.00					
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO		\$ 8,000.00					
INSTALACIONES ELECTRICAS		\$ 4,000.00					
LINEAS TELEFONICAS		\$ 2,000.00					
CONTRATO DE LUZ		\$ 1,000.00					
COSTO DEL PROYECTO		\$ 11,000.00					
TOTAL ACTIVO DIFERIDO			\$ 39,000.00				
TOTAL ACTIVO			<b>\$ 13,089,676.99</b>		PASIVO + CAPITAL CONTBLE		<b>\$ 13,089,876.99</b>

### 5.1.8. Estructura financiera del año 4

ESTRUCTURA FINANCIERA						
ESTRUCTURA FINANCIERA						
	SOCIOS		PRESTAMOS		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	\$ 12,965,948.10	99.05%	\$ (0.00)	0.00%	\$ 12,965,948.10	99.05%
<b>ACTIVO FIJO</b>	\$ 84,728.89	0.65%			\$ 84,728.89	0.65%
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	\$ 39,200.00	0.30%			\$ 39,200.00	0.30%
	<b>\$ 13,089,876.99</b>	100.00%	\$ (0.00)	0.00%	\$ 13,089,876.99	100.00%

#### 5.1.8.1 Tabla de depreciación

TABLAS DE DEPRECIACION				
TABLAS DE DEPRECIACION				
MAQUINARIA				
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	\$ -	\$ -	\$ 107,594.00	
1	\$ 10,759.40	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	
2	\$ 10,759.40	\$ 21,518.80	\$ 86,075.20	
3	\$ 10,759.40	\$ 32,278.20	\$ 75,315.80	
4	\$ 10,759.40	\$ 43,037.60	\$ 64,556.40	
5	\$ 10,759.40	\$ 53,797.00	\$ 53,797.00	
6	\$ 10,759.40	\$ 64,556.40	\$ 43,037.60	
7	\$ 10,759.40	\$ 75,315.80	\$ 32,278.20	
8	\$ 10,759.40	\$ 86,075.20	\$ 21,518.80	
9	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	\$ 10,759.40	
10	\$ 10,759.40	\$ 107,594.00	\$ -	

<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEP ANUAL</b>	<b>DEP ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0	\$ -	\$ -	\$ 13,447.27
1	\$ 1,344.73	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54
2	\$ 1,344.73	\$ 2,689.45	\$ 10,757.82
3	\$ 1,344.73	\$ 4,034.18	\$ 9,413.09
4	\$ 1,344.73	\$ 5,378.91	\$ 8,068.36
5	\$ 1,344.73	\$ 6,723.64	\$ 6,723.64
6	\$ 1,344.73	\$ 8,068.36	\$ 5,378.91
7	\$ 1,344.73	\$ 9,413.09	\$ 4,034.18
8	\$ 1,344.73	\$ 10,757.82	\$ 2,689.45
9	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54	\$ 1,344.73
10	\$ 1,344.73	\$ 13,447.27	\$ -

<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEP ANUAL</b>	<b>DEP ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0	\$ -	\$ -	\$ 8,200.00
1	\$ 2,733.33	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67
2	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67	\$ 2,733.33
3	\$ 2,733.33	\$ 8,200.00	\$ -

### 5.1.8.2 Tabla de amortización

TABLAS DE AMORTIZACION					
TABLAS DE AMORTIZACION			16%		
MES	RENTA	INTERES	IVA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
24					\$ (0.00)
25	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
26	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
27	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
28	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
29	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
30	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
31	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
32	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
33	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
34	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
35	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
36	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)
		\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	

### 5.1.8.3. Cuadro de ingresos

#### INCREMENTO DEL 35%

CUADRO DE INGRESOS				
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO	35% SOBRE EL COSTO VARIABLE		
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA		INGRESO TOTAL ANUAL
BOLSITAS MANZANA	41472	\$ 175.51		\$ 7,278,839.88
BOLSITAS MANGO	41472	\$ 193.51		\$ 8,025,418.00
BOLSITAS PIÑA	41472	\$ 156.24		\$ 6,479,443.45
				\$ 21,783,701.33

<b>PAY DE QUESO CON FRESAS</b>	<b>3456</b>	<b>POSTRE</b>
<b>PASTEL ENVINADO</b>	<b>3456</b>	<b>POSTRE</b>
<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>	<b>3456</b>	<b>POSTRE</b>
<b>INFLACION</b>	<b>6%</b>	
<b>PAY DE QUESO CON FRESA</b>		
M PRIMA	61.325	
M OBRA	36.795	
G INDIRECTO	24.53	
<b>PASTEL ENVINADO</b>		
M PRIMA	67.615	
M OBRA	40.569	
G INDIRECTO	27.046	
<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>		
M PRIMA	54.59	
M OBRA	32.754	
G INDIRECTO	21.836	

#### 5.1.8.4 Cuadros de costos y gastos totales

##### COSTO VARIABLE

CUADRO DE COSTO VARIABLE E INGRESOS						
CUADRO DE COSTO VARIABLE						
CONCEPTO	COSTO UNITARIO	PASTEL ENVINADO		CARLOTA DE LIMÓN		COSTO VARIABLE TOTAL ANUAL
		ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	COSTO UNITARIO POSTRE	
MATERIA PRIMA	65.0045	41472	71.6719	41472	57.8654	41472 \$ 5,095,660.49
MANO DE OBRA	39.0027	41472	43.00314	41472	34.71924	41472 \$ 3,057,396.30
GASTOS INDIRECTOS (ENERGIA ELECTRICA)	26.0018	41472	28.66876	41472	23.14616	41472 \$ 2,038,264.20
TOTAL	130.009		143.3438		115.7308	\$ 10,191,320.99
	\$ 175.51		193.51413		\$ 156.24	LO Q CUESTA PRODUCIR

##### COSTO TOTAL

### 5.1.8.5. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
COSTO TOTAL				ESTADO DE RESULTADOS	
COSTO VARIABLE				INGRESOS	<b>\$ 21,783,701.33</b>
MATERIA PRIMA	\$ 5,095,660.49			COSTOS VARIABLES	\$ 10,191,320.99
MANO DE OBRA	\$ 3,057,396.30			UTILIDAD MARGINAL	\$ 11,592,380.34
GASTOS INDIRECTOS	\$ 2,038,264.20			GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 206,720.13
<b>TOTAL DE COSTO VARIABLE</b>		\$ 10,191,320.99		GASTOS FINANCIEROS	\$ (0.00)
COSTO FIJO				IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ (0.00)
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		\$ 206,720.13			\$ 11,385,660.22
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 124,656.00			ISR	35% \$ 3,984,981.08
PAPELERIA	\$ 5,088.00			PTU	10% \$ 1,138,566.02
TELEFONO	\$ 6,360.00			<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 6,262,113.12</b>
RENTA	\$ 40,704.00				
ENERGIA ELECTRICA	\$ 17,808.00				
DEPRECIACION ANUAL MOBILIARIO	\$ 1,344.73				
DEPRECIACION ANUAL MAQUINARIA	\$ 10,759.40				
DEPRECIACION ANUAL EQUIPO DE COMPU	\$ -				
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ (0.00)			
INTERESES	\$ (0.00)				
<b>IMPUESTOS</b>		\$ 5,123,547.10			
IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ (0.00)				
I.S.R	\$ 3,984,981.08				
P.T.U	\$ 1,138,566.02				
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>		\$ 5,330,267.22			
<b>TOTAL DE COSTOS ANUALES</b>		<b>\$ 15,521,588.21</b>			

### 5.1.8.6. Presupuesto de flujo de efectivo

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
FLUJO DE ENTRADAS			
INGRESOS		\$ 21,783,701.33	
TOTAL DE FLUJO DE ENTRADA			\$ 21,783,701.33
FLUJO DE SALIDA			
MATERIA PRIMA		\$ 5,095,660.49	
MANO DE OBRA		\$ 3,057,396.30	
COSTOS INDIRECTOS		\$ 2,038,264.20	
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 124,656.00	
PAPELERIA		\$ 5,088.00	
TELEFONO		\$ 6,360.00	
RENTA		\$ 40,704.00	
ENERGIA ELECTRICA		\$ 17,808.00	
INTERESES		\$ (0.00)	
AMORTIZACION		\$ 0.00	
ISR		\$ 3,984,981.08	
IVA GASTOS FINANCIEROS		\$ (0.00)	
PTU		\$ 1,138,566.02	
TOTAL FLUJO SALIDA			\$ 15,509,484.08
FLUJO DE ENTRADA			
		\$ 21,783,701.33	
FLUJO DE SALIDA			
		\$ 15,509,484.08	
SALDO INICIAL			
		\$ 12,965,948.10	
FLUJO NETO DE EFECTIVO			\$ 19,240,165.35

### 5.1.8.7. Balance general del año 4

BALANCE GENERAL AÑO 4							
BALANCE GENERAL AÑO 4							
ACTIVO CIRCULANTE				PASIVOS			
CAJA Y BANCO		\$ 19,240,165.35		PASIVO A MEDIANO PLAZO	\$	(0.00)	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE			\$ 19,240,165.35	TOTAL PASIVO			\$ (0.00)
ACTIVO FIJO							
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 107,594.00					
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA		\$ 43,037.60					
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 13,447.27					
DEPRECIACION ACUMULADA DE MOB		\$ 5,378.91		CAPITAL CONTABLE			
EQUIPO DE COMPUTO		\$ -		CAPITAL SOCIAL		\$ 13,089,876.99	
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPI		\$ -		UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 6,262,113.12	
TOTAL ACTIVO FIJO			\$ 72,624.76	TOTAL CAPITAL CONTABLE			\$ 19,351,990.11
ACTIVO DIFERIDO							
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA		\$ 13,000.00					
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO		\$ 8,000.00					
INSTALACIONES ELECTRICAS		\$ 4,000.00					
LINEAS TELEFONICAS		\$ 2,000.00					
CONTRATO DE LUZ		\$ 1,000.00					
COSTO DEL PROYECTO		\$ 11,000.00					
TOTAL ACTIVO DIFERIDO			\$ 39,000.00				
TOTAL ACTIVO			<b>\$ 19,351,790.11</b>	PASIVO + CAPITAL CONTBLE			<b>\$ 19,351,990.11</b>

### 5.1.9. Estructura financiera del año 5

ESTRUCTURA FINANCIERA						
ESTRUCTURA FINANCIERA						
	SOCIOS		PRESTAMOS		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO CIRCULA	\$ 19,240,165.35	99.42%	\$ (0.00)	0.00%	\$ 19,240,165.35	99.42%
ACTIVO FIJO	\$ 72,624.76	0.38%			\$ 72,624.76	0.38%
ACTIVO DIFERID	\$ 39,200.00	0.20%			\$ 39,200.00	0.20%
	<b>\$ 19,351,990.11</b>	100.00%	\$ (0.00)	0.00%	\$ 19,351,990.11	100.00%

#### 5.1.9.1 Tabla de depreciación

TABLAS DE DEPRECIACION			
TABLAS DE DEPRECIACION			
MAQUINARIA			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 107,594.00
1	\$ 10,759.40	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60
2	\$ 10,759.40	\$ 21,518.80	\$ 86,075.20
3	\$ 10,759.40	\$ 32,278.20	\$ 75,315.80
4	\$ 10,759.40	\$ 43,037.60	\$ 64,556.40
5	\$ 10,759.40	\$ 53,797.00	\$ 53,797.00
6	\$ 10,759.40	\$ 64,556.40	\$ 43,037.60
7	\$ 10,759.40	\$ 75,315.80	\$ 32,278.20
8	\$ 10,759.40	\$ 86,075.20	\$ 21,518.80
9	\$ 10,759.40	\$ 96,834.60	\$ 10,759.40
10	\$ 10,759.40	\$ 107,594.00	\$ -

<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 13,447.27
1	\$ 1,344.73	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54
2	\$ 1,344.73	\$ 2,689.45	\$ 10,757.82
3	\$ 1,344.73	\$ 4,034.18	\$ 9,413.09
4	\$ 1,344.73	\$ 5,378.91	\$ 8,068.36
5	\$ 1,344.73	\$ 6,723.64	\$ 6,723.64
6	\$ 1,344.73	\$ 8,068.36	\$ 5,378.91
7	\$ 1,344.73	\$ 9,413.09	\$ 4,034.18
8	\$ 1,344.73	\$ 10,757.82	\$ 2,689.45
9	\$ 1,344.73	\$ 12,102.54	\$ 1,344.73
10	\$ 1,344.73	\$ 13,447.27	\$ -

<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
AÑO	DEP ANUAL	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$ -	\$ -	\$ 8,200.00
1	\$ 2,733.33	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67
2	\$ 2,733.33	\$ 5,466.67	\$ 2,733.33
3	\$ 2,733.33	\$ 8,200.00	\$ -

### 5.1.9.2 Tabla de amortización

TABLAS DE AMORTIZACION						
TABLAS DE AMORTIZACION			16%			
MES	RENTA	INTERES	IVA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO	
24					\$ (0.00)	
25	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
26	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
27	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
28	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
29	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
30	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
31	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
32	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
33	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
34	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
35	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
36	\$ -	\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ (0.00)	
		\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00		

### 5.1.9.3 Cuadro de ingresos

#### INCREMENTO DEL 35%

CUADRO DE INGRESOS						
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO		35% SOBRE EL COSTO VARIABLE			
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA				INGRESO TOTAL ANUAL
BOLSITAS MANZANA	41472	\$ 172.20				\$ 7,141,503.28
BOLSITAS MANGO	41472	\$ 189.86				\$ 7,873,995.02
BOLSITAS PIÑA	41472	\$ 153.29				\$ 6,357,189.80
						\$ 21,372,688.10

<b>PAY DE QUESO CON FRESAS</b>	<b>3456</b>	<b>POSTRE</b>
<b>PASTEL ENVINADO</b>	<b>3456</b>	<b>POSTRE</b>
<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>	<b>3456</b>	<b>POSTRE</b>
<b>INFLACION</b>	<b>4%</b>	
<b>PAY DE QUESO CON FRESA</b>		
M PRIMA	61.325	
M OBRA	36.795	
G INDIRECTO	24.53	
<b>PASTEL ENVINADO</b>		
M PRIMA	67.615	
M OBRA	40.569	
G INDIRECTO	27.046	
<b>CARLOTA DE LIMÓN</b>		
M PRIMA	54.59	
M OBRA	32.754	
G INDIRECTO	21.836	

#### 5.1.9.4 Cuadros de costos y gastos totales

#### COSTO VARIABLE

CUADRO DE COSTO VARIABLE E INGRESOS							
CUADRO DE COSTO VARIABLE							
PAY DE QUESO CON FRESA		PASTEL ENVINADO		CARLOTA DE LIMÓN		COSTO VARIABLE TOTAL ANUAL	
CONCEPTO	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	COSTO UNITARIO POSTRE	UNIDADES ANUALES (12*UNIDADES MENSUALES PRODUCIDAS)	
MATERIA PRIMA	63.778	41472	70.3196	41472	56.7736	41472	\$ 4,999,515.96
MANO DE OBRA	38.2668	41472	42.19176	41472	34.06416	41472	\$ 2,999,709.57
GASTOS INDIRECTOS (ENERGIA)	25.5112	41472	28.12784	41472	22.70944	41472	\$ 1,999,806.38
TOTAL	127.556		140.6392		113.5472		\$ 9,999,031.91
	\$ 172.20		\$ 189.86		\$ 153.29		LO Q CUESTA PRODUCIR
CUADRO DE INGRESOS							
CUADRO DE INGRESOS	UN INCREMENTO	35% SOBRE EL COSTO VARIABLE					
CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA	INGRESO TOTAL ANUAL				
BOLSITAS MANZANA	41472	\$ 172.20	\$ 7,141,503.28				
BOLSITAS MANGO	41472	\$ 189.86	\$ 7,873,995.02				
BOLSITAS PIÑA	41472	\$ 153.29	\$ 6,357,189.80				
			\$ 21,372,688.10				

#### COSTO TOTAL

### 5.1.9.5 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
COSTO TOTAL			ESTADO DE RESULTADOS		
COSTO VARIABLE			INGRESOS		\$ 21,372,688.10
MATERIA PRIMA	\$ 4,999,515.96		COSTOS VARIABLES		\$ 9,999,031.91
MANO DE OBRA	\$ 2,999,709.57		UTILIDAD MARGINAL		\$ 11,373,656.19
GASTOS INDIRECTOS	\$ 1,999,806.38		GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 203,048.13
<b>TOTAL DE COSTO VARIABLE</b>		\$ 9,999,031.91	GASTOS FINANCIEROS		\$ (0.00)
COSTO FIJO			IVA GASTOS FINANCIEROS		\$ (0.00)
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		\$ 203,048.13			\$ 11,170,608.06
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 122,304.00		ISR	35%	\$ 3,909,712.82
PAPELERIA	\$ 4,992.00		PTU	10%	\$ 1,117,060.81
TELEFONO	\$ 6,240.00		<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 6,143,834.43
RENTA	\$ 39,936.00				
ENERGIA ELECTRICA	\$ 17,472.00				
DEPRECIACION ANUAL MOBILIARIO	\$ 1,344.73				
DEPRECIACION ANUAL MAQUINARIA	\$ 10,759.40				
DEPRECIACION ANUAL EQUIPO DE	\$ -				
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ (0.00)			
INTERESES	\$ (0.00)				
<b>IMPUESTOS</b>		\$ 5,026,773.63			
IVA GASTOS FINANCIEROS	\$ (0.00)				
I.S.R	\$ 3,909,712.82				
P.T.U	\$ 1,117,060.81				
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>		\$ 5,229,821.75			
<b>TOTAL DE COSTOS ANUALES</b>		\$ 15,228,853.66			

### 5.1.9.6 Presupuesto de flujo de efectivo

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO			
FLUJO DE ENTRADAS			
INGRESOS		\$ 21,372,688.10	
TOTAL DE FLUJO DE ENTRADA			\$ 21,372,688.10
FLUJO DE SALIDA			
MATERIA PRIMA		\$ 4,999,515.96	
MANO DE OBRA		\$ 2,999,709.57	
COSTOS INDIRECTOS		\$ 1,999,806.38	
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 122,304.00	
PAPELERIA		\$ 4,992.00	
TELEFONO		\$ 6,240.00	
RENTA		\$ 39,936.00	
ENERGIA ELECTRICA		\$ 17,472.00	
INTERESES		\$ (0.00)	
AMORTIZACION		\$ 0.00	
ISR		\$ 3,909,712.82	
PTU		\$ 1,117,060.81	
IVA GASTOS FINANCIEROS		\$ (0.00)	
TOTAL FLUJO SALIDA			\$ 15,216,749.54
FLUJO DE ENTRADA		\$ 21,372,688.10	
FLUJO DE SALIDA		\$ 15,216,749.54	
SALDO INICIAL		\$ 19,240,165.35	
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 25,396,103.91	

### 5.1.9.7 Balance general del año 5

BALANCE GENERAL AÑO 5							
BALANCE GENERAL AÑO 5							
ACTIVO CIRCULANTE				PASIVOS			
CAJA Y BANCO		\$ 25,396,103.91		PASIVO A MEDIANO PLAZO		\$ (0.00)	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE			\$ 25,396,103.91	TOTAL PASIVO		\$ (0.00)	
ACTIVO FIJO							
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 107,594.00					
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 53,797.00					
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 13,447.27					
DEPRECIACION ACUMULADA DE MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 6,723.64		CAPITAL CONTABLE			
EQUIPO DE COMPUTO		\$ -		CAPITAL SOCIAL		\$ 19,351,990.11	
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO		\$ -		UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 6,143,834.43	
TOTAL ACTIVO FIJO			\$ 60,520.64	TOTAL CAPITAL CONTABLE		\$ 25,495,824.54	
ACTIVO DIFERIDO							
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA		\$ 13,000.00					
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO		\$ 8,000.00					
INSTALACIONES ELECTRICAS		\$ 4,000.00					
LINEAS TELEFONICAS		\$ 2,000.00					
CONTRATO DE LUZ		\$ 1,000.00					
COSTO DEL PROYECTO		\$ 11,000.00					
TOTAL ACTIVO DIFERIDO			\$ 39,000.00				
TOTAL ACTIVO			\$ 25,495,624.54	PASIVO + CAPITAL CONTABLE		\$ 25,495,824.54	

## 5.2 Técnicas de evaluación financiera

TECNICAS DE EVALUACION FINANCIERA							
	VALOR RESCATE	\$	60,520.64				
	TREMA		25%				
	INVERSION INICIAL	\$	278,041.27				
	AÑOS	\$	5.00				
		AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL ACUMULADO		
		1	\$ 695,334.26	\$ 556,267.41	\$ 556,267.41		
		2	\$ 6,802,392.29	\$ 4,353,531.06	\$ 4,909,798.47	LIMITE INFERIOR	
		3	\$ 12,965,948.10	\$ 6,638,565.43	\$ 11,548,363.90	LIMITE SUPERIOR	
		4	\$ 19,240,165.35	\$ 7,880,771.73	\$ 19,429,135.63		
		5	\$ 25,396,103.91	\$ 8,341,626.73	\$ 27,770,762.36		
			\$ 65,099,943.91	\$ 27,770,762.36	\$ 55,541,524.72		

### 5.2.1 VAE

AE (ANUALIDAD EQUIVALENTE)	\$	13,032,092.91		
VAE (VALOR ACTUAL EQUIVALE)	\$	34,768,905.55	ES MAYOR A CERO, SE ACEPTA EL PROYECTO	

### 5.2.2 VAN

VAN (VALOR ACTUAL NETO)	\$	27,492,721.09		
INVERSION FALTANTE	\$	(4,631,757.20)		
INGRESO DIARIO	\$	18,440.46		
DIAS FALTANTES		-251.1736326		3.333333333

### 5.2.3 Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACION	2 AÑOS	3 MESES	4 DIAS
-------------------------	--------	---------	--------

### 5.2.4 Costo/ beneficio

COSTO BENEFICIO 9888%

### **5.3. Análisis de resultados**

Del análisis del área financiera se llegó a la conclusión que la propuesta de de un plan de negocios de una empresa de postres caseros DELISPARRA S.A. DE C.V., es una excelente idea de negocio, puesto que su utilidad se encuentra en un alto nivel, puede aumentar sus ingresos y financiar sus gastos. Por lo tanto se puede decir que el área financiera se puede mantener estable y con un crecimiento favorable.

Además se logró concluir que la producción mensual puede aumentar favorablemente a lo largo del tiempo, basado en el estudio de mercado, la empresa se puede dar a conocer con una aceptación a través de las encuestas realizadas e nuestros clientes potenciales e intermediarios. Se alcanzaron los objetivos propuestos de una manera favorable.

Tener una empresa implica trabajar bajo objetivos específicos y trabajo en equipo y desarrollarla con responsabilidad, enfrentar obstáculos, ser personas autónomas, saber tomar decisiones, cumplir con las obligaciones y cada día ser más competitivos

## 5.4. Conclusión

El estudio realizado para evaluar la factibilidad económica de la propuesta de un plan de negocios para una empresa de postres caseros en la ciudad de Puebla, involucró el planteamiento, desarrollo y posterior análisis de los (3) estudios que involucran la investigación de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero, a los efectos de toma de decisiones relacionadas con la viabilidad y factibilidad de la oportunidad del proyecto, la inversión requerida y el plan de ejecución, tanto técnico como financiero, de llevar a cabo de una manera exitosa el desarrollo del plan de negocios.

De tal forma, el estudio de mercado nos permitió conocer los gustos y las preferencias de nuestros clientes potenciales e intermediarios, basado en el mercado meta de la ciudad de Puebla, confirmó la capacidad de poder invertir en un producto totalmente casero. La información obtenida nos indica que nuestros compradores potenciales, si tienen el gusto por consumir una vez por semana un postre casero de en cuanto a su sabor, olor y precio.

Basado en la investigación anterior, se desarrolló un estudio técnico para determinar la inversión requerida, la ubicación del punto de producción, insumos básicos, equipos y tecnología a utilizar y el recurso humano para la realización del plan de negocios.

El estudio financiero en relación a los ingresos en un periodo de proyección a 5 años, nos dio un resultado aceptable para su inversión. Tomando en cuenta la recuperación a mediano plazo y la capacidad de pago de la inversión inicial

Se concluye que la inversión en una empresa de postres caseros nos da un beneficio económico de rendimiento a un bajo riesgo, ya que es técnica y económicamente factible y sustentable con la oportunidad de expansión y crecimiento, con ventajas competitivas que busca resaltar un postre elaborado con ingredientes de calidad y totalmente caseras, en relación a los postres tradicionales.

## 5.5. ANEXOS

### Anexo 1. Encuesta aplicada de elaboración propia para clientes potenciales

**Solicito su valioso apoyo para contestar la presente encuesta. Favor de hacerlo con objetividad.**

**Género:** M \_\_\_ F \_\_\_

**Edad:** \_\_\_\_\_

**1.** ¿Te gustan los postres caseros?

a) Siempre b) Casi siempre c) A veces d) Rara vez e) Nunca

**2.** ¿En caso de decir No, te gustaría probar un postre con sabor casero original?

a) Muy probablemente b) Probablemente c) Poco Probable d) Nada Probable

**3.** ¿Cada qué periodo de tiempo consumes postres?

a) Una vez al mes b) 2 veces por semana c) una vez cada 15 días d) Diario e) No consume postres

**4.** ¿A qué hora acostumbras a comer postres?

a) 8:00 a.m. b) 11:00 a.m. c) 12:00 p.m. d) 7:00 p.m. e) 8:00 p.m.

**5.** ¿Qué es lo primero que piensas al adquirir un postre?

a) Sabor b) Presentación c) Precio d) Tamaño e) olor

**6.** ¿Qué tipo de postre consumirías?

a) Pay de Queso con fresa b) Pay de limón en frío c) Pastel envinado d) pastel de plátano e) Pastel de Elote.

**7.** ¿En qué momento lo haces?

a) Familia b) Amigos c) Pareja d) Sólo

**8.-** ¿A qué lugares acudes al adquirir un postre?

a) Universidad b) Restaurante c) Oficina d) cumpleaños e) casa f) Centro comercial

**9.-** ¿Con qué frecuencia compras un postre casero?

a) Diario b) una vez por semana c) una vez cada 15 días d) una vez por mes e) no consumen

**10.** ¿Qué tamaño de del postre te gustaría consumir?

a) Chico b) Mediano c) Regular d) Grande

**11.** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un postre?

a) \$20.00 b) \$25.00 d) \$30.00 e) \$35.00

**12.** ¿A través de qué medio te gustaría recibir información de este producto?

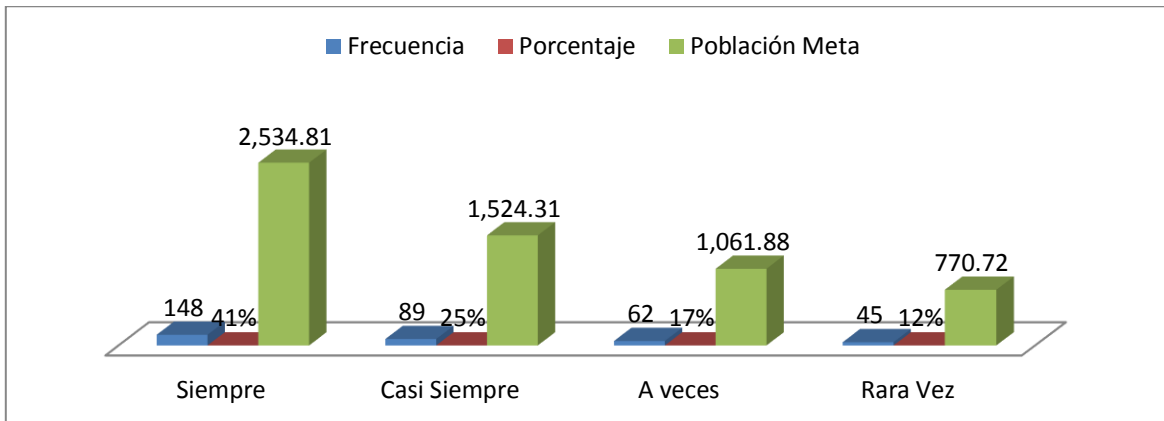
a) Televisión b) Folletos c) Redes sociales d) Radio

**13.** ¿Te parece atractivo el nombre de **DelisParra**?

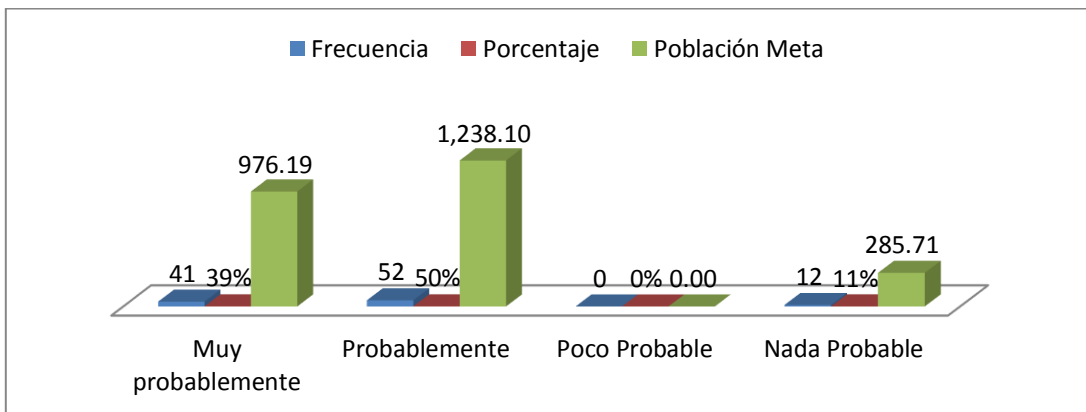
a) Muy Atractivo      b) Atractivo c) Poco Atractivo d) Nada atractivo

**GRACIAS POR TU VALIOSA PARTICIPACIÓN  
YA QUE ES IMPORTANTE CONOCER TU OPIÓN**

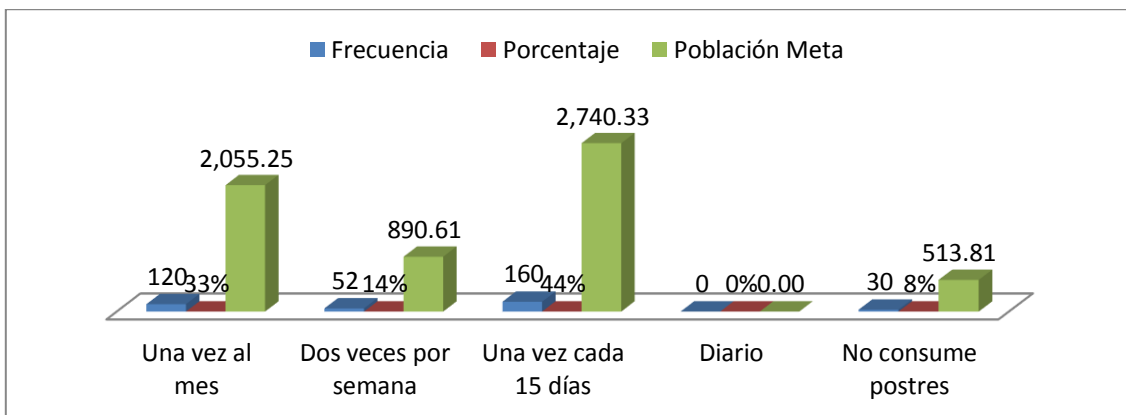
### Anexo 2 (pregunta 1)



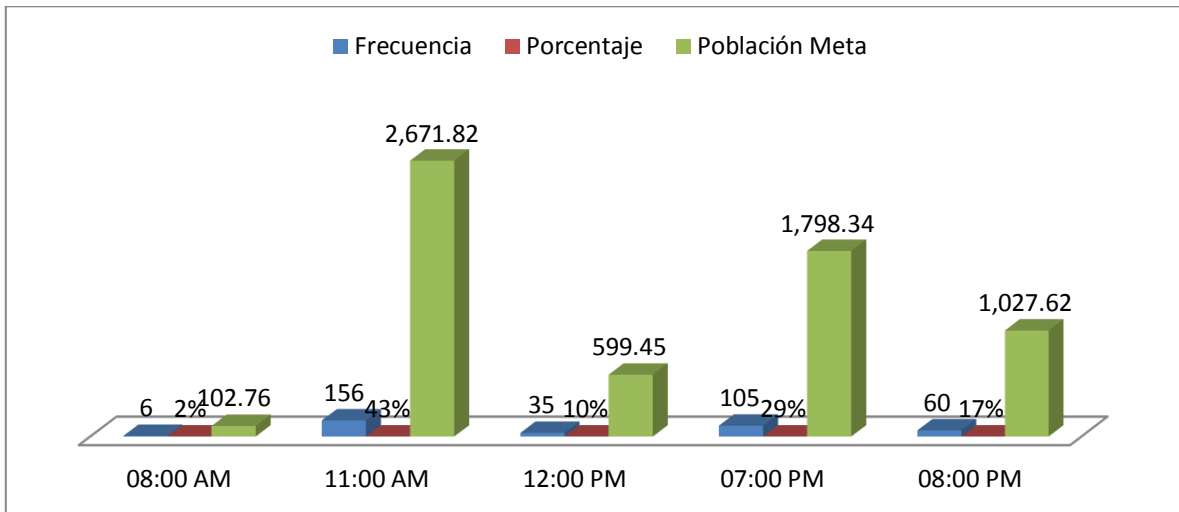
### Anexo 3 (pregunta 2).



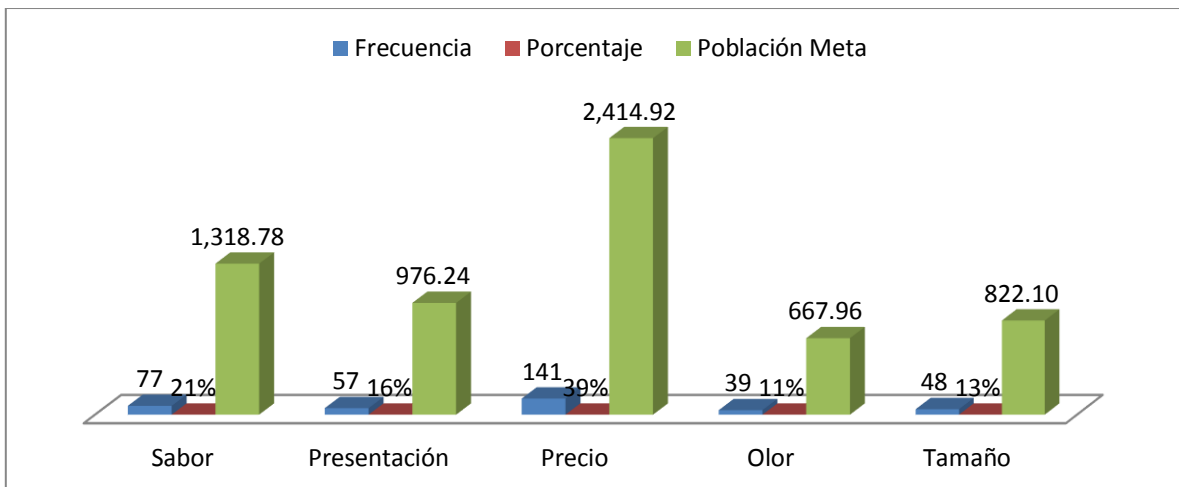
### Anexo 4 (pregunta 3).



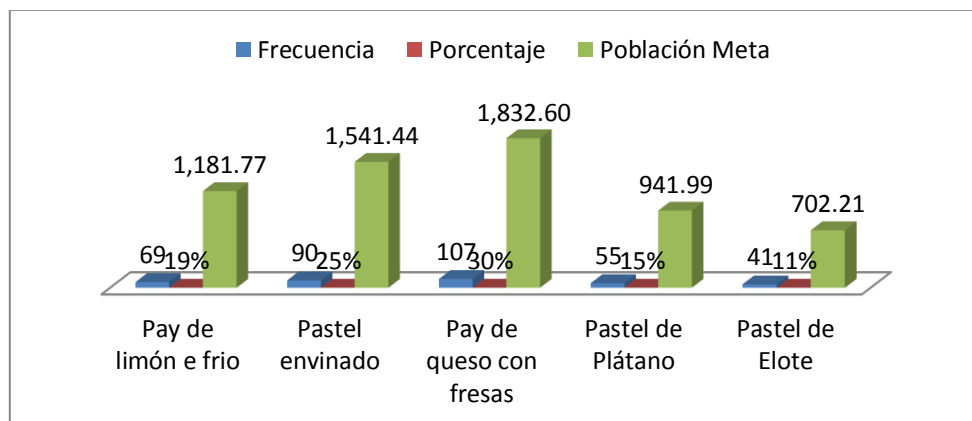
### Anexo 5 (pregunta 4).



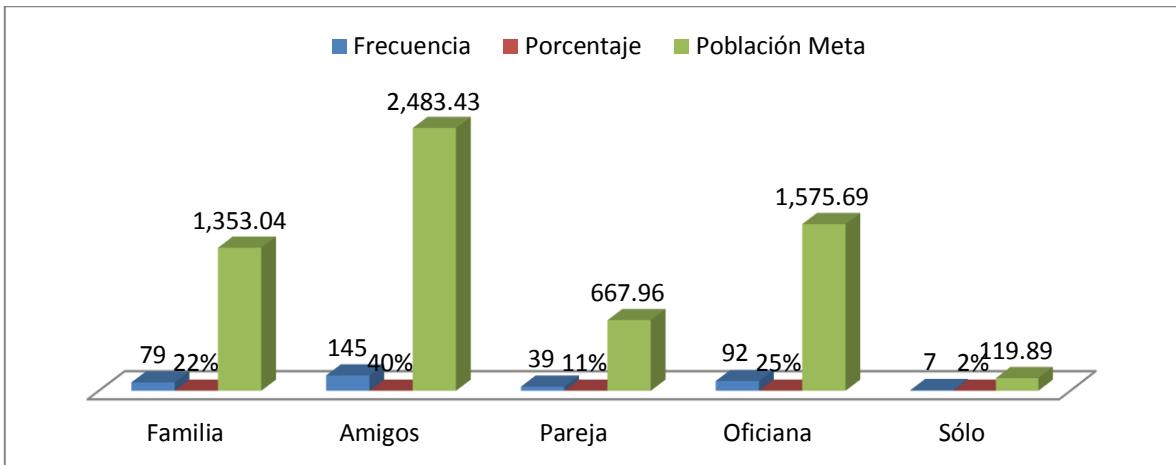
### Anexo 6 (pregunta 5).



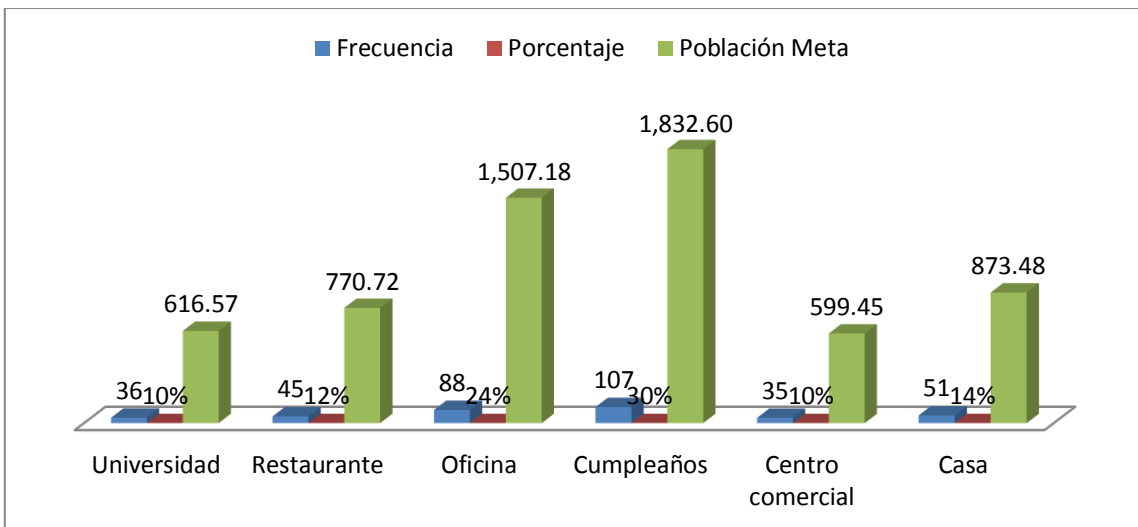
### Anexo 7 (pregunta 6).



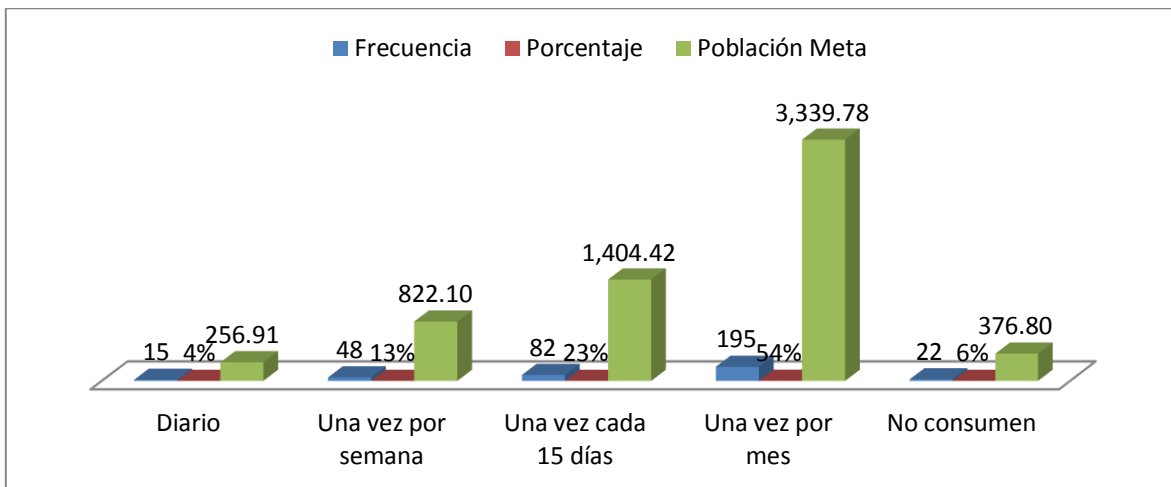
**Anexo 8 (pregunta 7).**



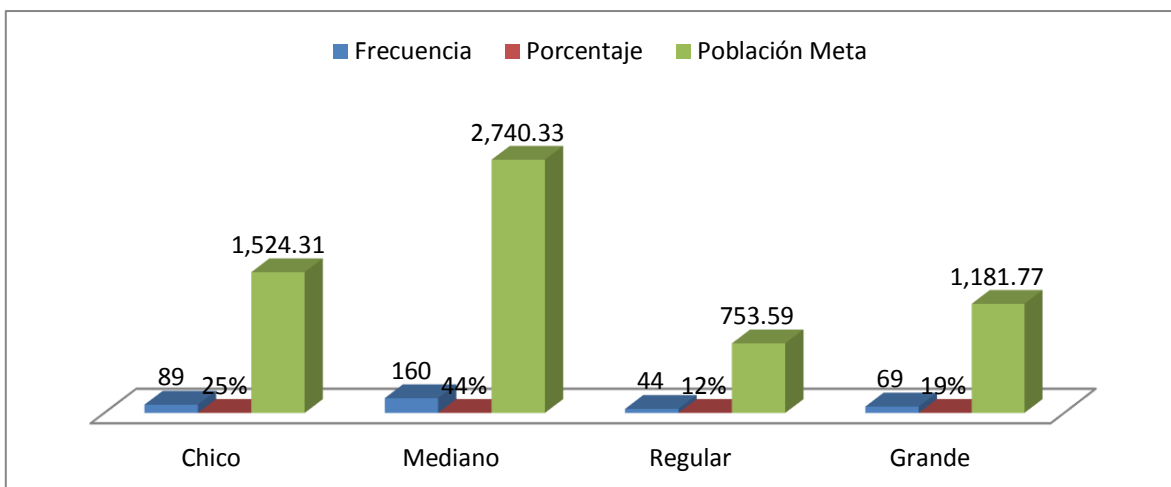
**Anexo 9 (pregunta 8).**



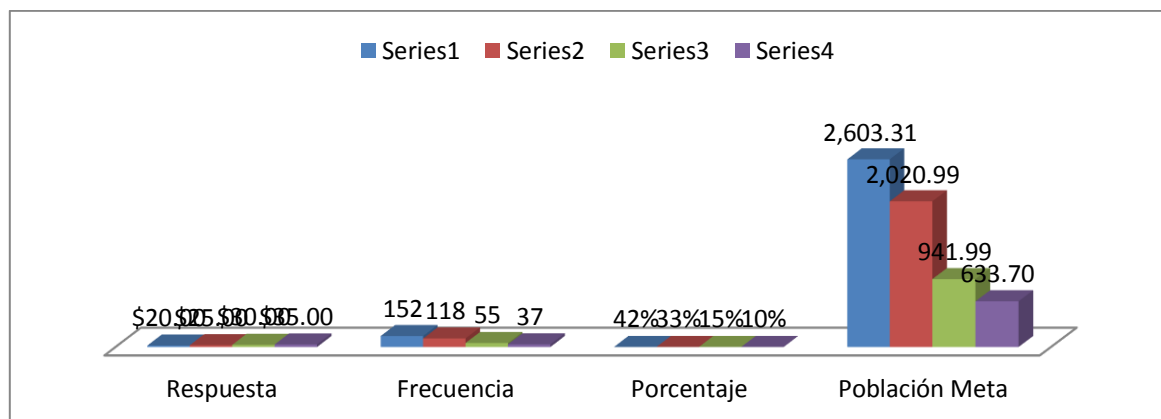
**Anexo 10 (pregunta 9).**



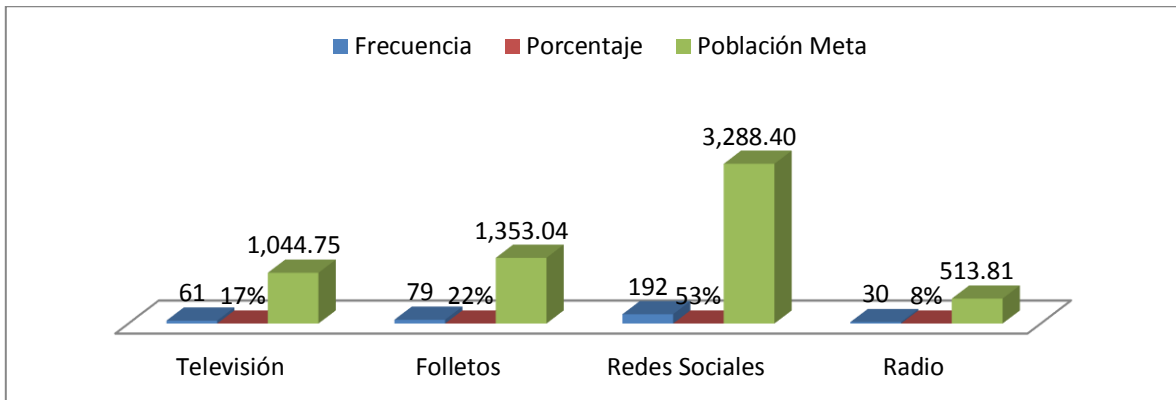
**Anexo 11 (pregunta 10).**



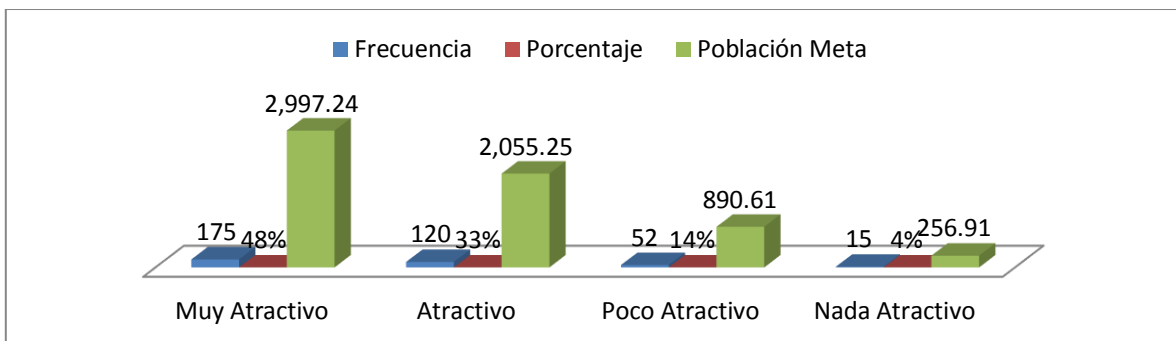
**Anexo 12 (pregunta 11).**



**Anexo 13 (pregunta 12).**

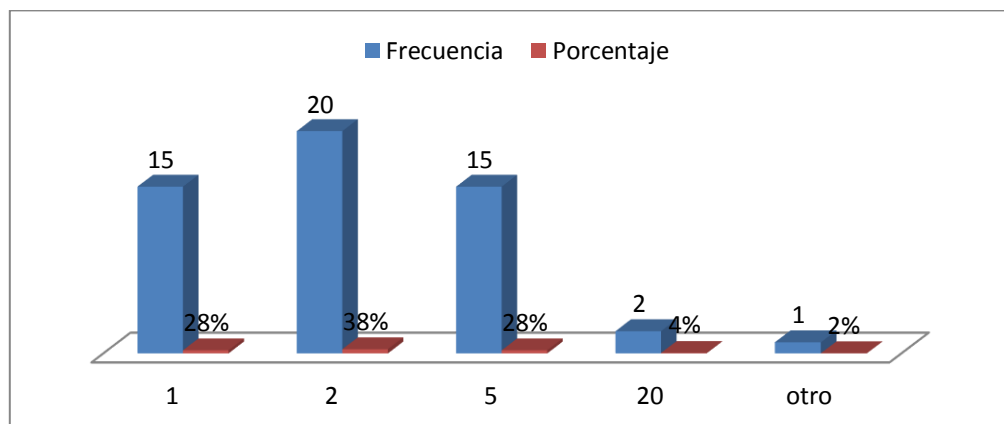


**Anexo 14 (pregunta 13).**

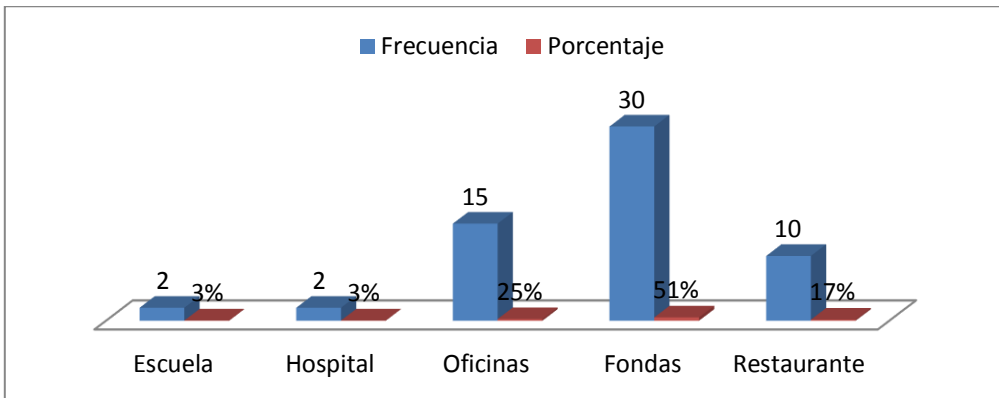


**Resultados de encuestas intermediarios intermediarios**

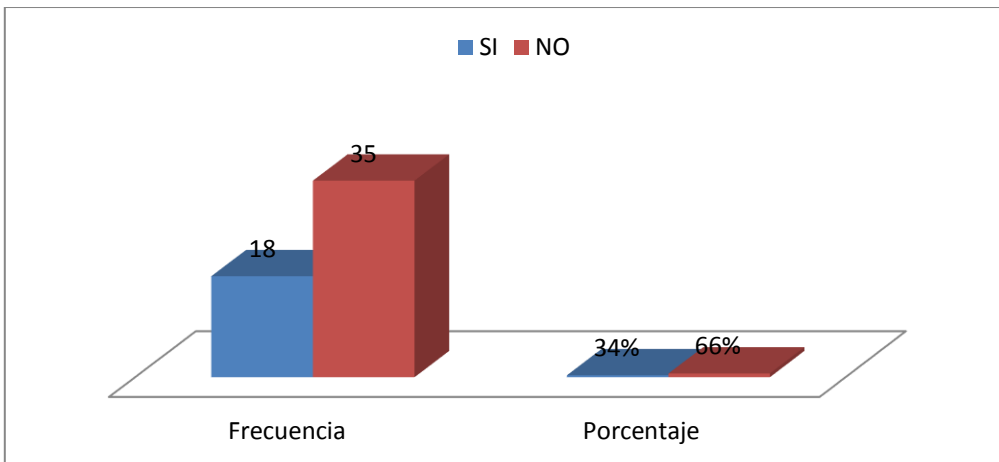
**Anexo 15. ( pregunta 1).**



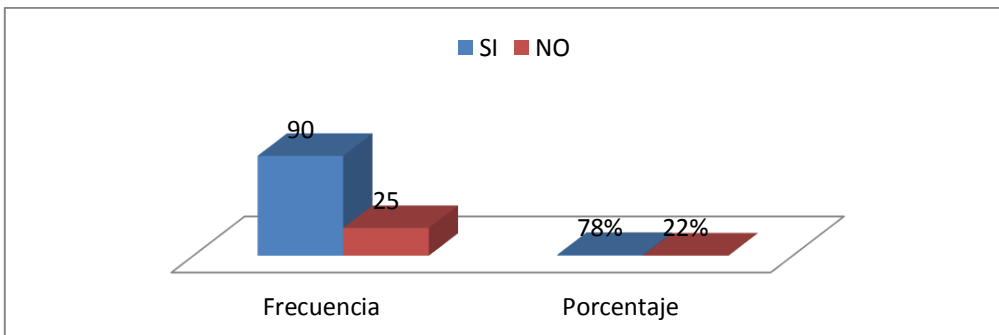
**Anexo 16 (pregunta 2).**



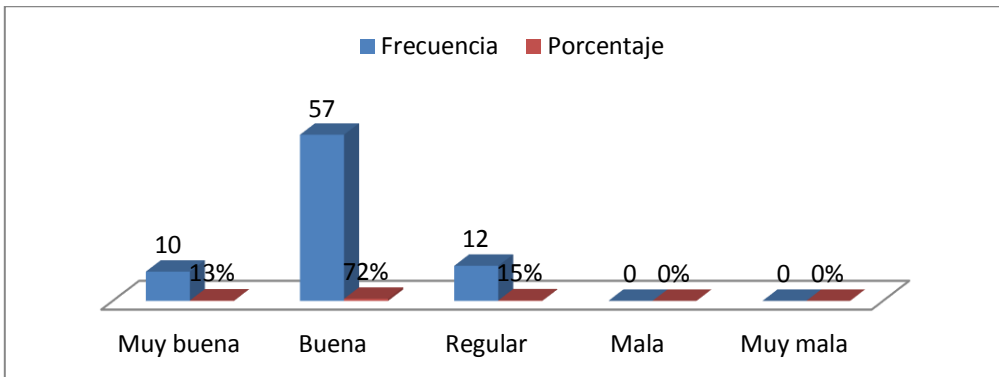
**Anexo 17 (pregunta 3).**



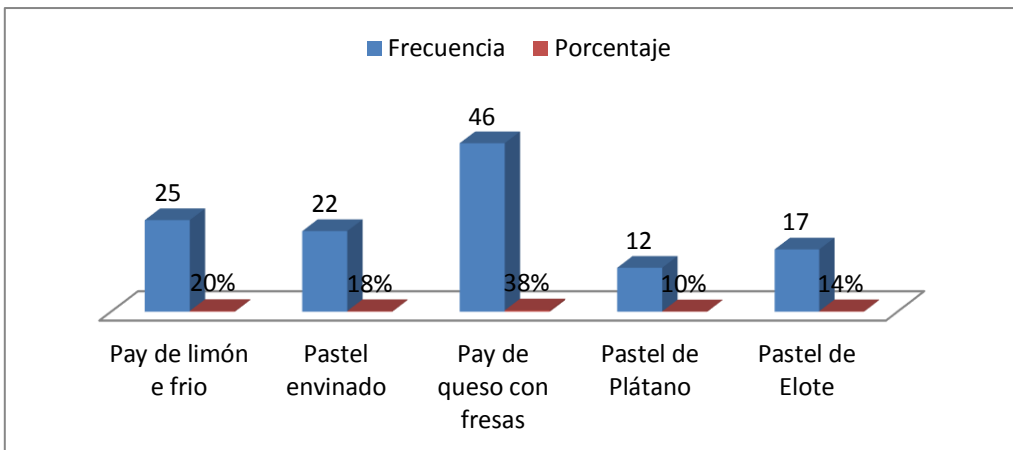
**Anexo 18 (pregunta 4).**



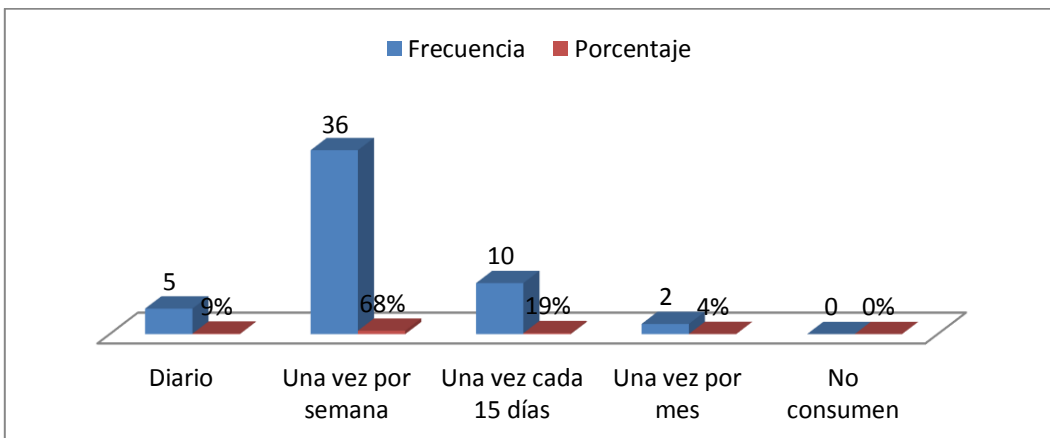
### Anexo 19 (pregunta 5).



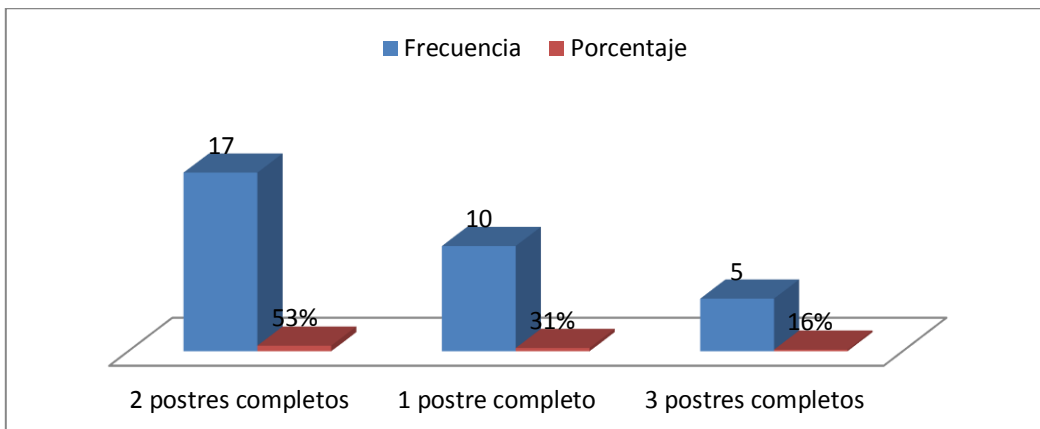
### Anexo 20 (pregunta 6).



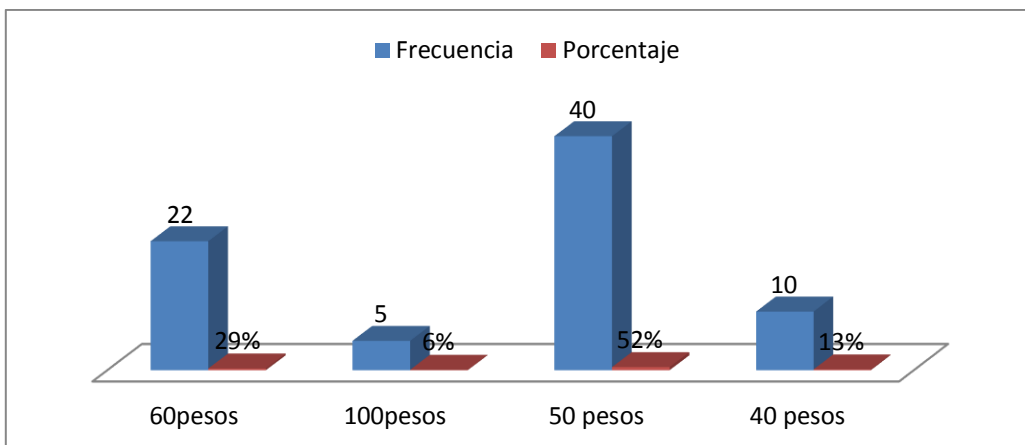
### Anexo 21 (pregunta 7).



### Anexo 22 (pregunta 8).



### Anexo 23 (pregunta 9).



**CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO POR TIEMPO DETERMINADO**, que celebran por una parte la persona física/moral denominada **DELISPARRA S.A. DE C.V.**, representado por el Lic. Omar Parra Cid, a quien en lo sucesivo se le denominará para efectos de este contrato como “EL PATRÓN”, y por la otra el Sr. \_\_\_\_\_, a quien se denominará como “EL TRABAJADOR”; quienes están conformes en sujetarse a las cláusulas que más adelante se señalarán así como en las siguientes DECLARACIONES I. El Patrón manifiesta ser persona física/moral legalmente constituida conforme a las leyes, con objeto social \_\_\_\_\_ y establecido en su domicilio en \_\_\_\_\_, de la ciudad de \_\_\_\_\_. II. El trabajador, declara llamarse como ha quedado escrito, de \_\_\_\_\_ años de edad, sexo \_\_\_\_\_, estado civil \_\_\_\_\_ y con domicilio en el ubicado \_\_\_\_\_, de la ciudad de \_\_\_\_\_. CLAUSULAS PRIMERA. El presente contrato lo celebran las partes por tiempo determinado y con duración de (tiempo, periodo evento) \_\_\_\_\_. SEGUNDA. El trabajador prestará sus servicios al patrón como (puesto) \_\_\_\_\_ en el domicilio del patrón antes citado, y percibirá como salario (semanal, quincenal, mensual, por evento) la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_). TERCERA. Las partes convienen en que el trabajador Sr. \_\_\_\_\_ prestará sus servicios al patrón los días \_\_\_\_\_, en una jornada de \_\_\_\_\_(especificar horario y duración de la jornada diaria y semanal, tipo de jornada de que se trate si es diurna, nocturna o mixta y señalar tiempo de descanso diario) \_\_\_\_\_. CUARTA. Las partes convienen en que el (los) día (s) de descanso SEXTA. Son Días de descanso obligatorio el primero de enero, primer lunes de febrero en conmemoración al 5 de febrero, el tercer lunes de marzo en conmemoración al 21 de marzo, el 1o de mayo, el 16 de septiembre, tercer lunes de noviembre en conmemoración al 20 de noviembre, 1o de diciembre de cada seis años, cuando corresponda a la transmisión del PEF, 25 de diciembre, y los días que sean determinados por las Comisiones Electorales Estatales o Federales para periodos de Elecciones, con pago de salario íntegro cuando correspondan dentro del periodo de contratación. SEPTIMA. El trabajador, al cumplir un año de servicio o fracción de este al término del contrato de trabajo que hoy se suscribe tendrá derecho al pago de seis días de vacaciones

o fracción de estas en el caso citado anteriormente, así como al pago del 25% por concepto de prima vacacional, de conformidad con lo establecido por los diversos 76, 77 y relativos de la ley laboral. OCTAVA. Anualmente o en fracción de este, el trabajador tendrá derecho al pago de 15 días de Aguinaldo o a la parte proporcional de éste por el tiempo prestado, de conformidad con lo que establece el artículo 87 de la Ley del Trabajo. NOVENA. El empleado se obliga en términos de lo establecido por el diverso 134 de la Ley a someterse a todos los reconocimientos y exámenes médicos que el Patrón indique. DECIMA. El presente contrato obliga a las partes a lo expresamente pactado, conforme a lo que señala al diverso 31 de la Ley. DECIMA PRIMERA. El trabajador se obliga a observar y respetar las disposiciones del reglamento interior del trabajo que existe en la Empresa, so pena de incurrir en alguna de las causales establecidas por la Ley. DECIMA SEGUNDA. El trabajador se obliga a acatar todas y cada una de las disposiciones respecto a la capacitación y adiestramiento, planes y programas que para el efecto tenga la Empresa, de conformidad por lo establecido por la Ley. DECIMA TERCERA. El trabajador se obliga a acatar las disposiciones de seguridad e higiene, que se llevan a efecto en la Empresa, en los términos de la Ley. DECIMA CUARTA. Lo no previsto en este contrato se regirá por todas y cada una de las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo. DECIMA QUINTA. Se reconoce expresamente que el presente contrato se celebra por tiempo determinado y con vigencia hasta el día \_\_\_\_\_ del mes \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_. Leído que fue el presente contrato por las partes firman al margen en la primera y al calce para constancia y aceptación, ante la presencia de dos testigos a los días \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

TRABAJADOR-PATRON \_\_\_\_\_

TESTIGO TESTIGO \_\_\_\_\_o

## **REVISIÓN DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES Y PROFESIONALES PARA CERRAR LA DIFERENCIA ENTRE LOS SALARIOS DE LAS DOS ÁREAS GEOGRÁFICAS**

Por iniciativa del Congreso de Trabajo, del Secretario General de la Confederación de Trabajadores de México y de los Representantes de los Trabajadores ante la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) y con el respaldo del sector patronal y del Gobierno de la República, el Consejo de Representantes de la CONASAMI resolvió revisar los salarios mínimos generales y profesionales vigentes en el área geográfica “B”, para acortar la diferencia que los separa de los vigentes en el área geográfica “A”.

Establecidos por la comisión Nacional de Salarios Mínimos , mediante la resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación A partir del primero de abril de 2015, el salario mínimo general en el área geográfica “B” será de \$68.28 pesos diarios (\$1.83 pesos diarios más) y en el área geográfica “A” vigente a partir del 1 de enero de 2016. El actual salario mínimo de \$73.04 pesos diarios.

Los sectores representados en este Consejo nos comprometemos a llevar a cabo la conclusión del proceso de convergencia de los salarios mínimos de las áreas Geográficas A y B a partir del próximo mes de octubre del 2015, para llegar a un solo salario mínimo general en todo el país, el de la actual área geográfica A, y a un solo salario mínimo profesional, el de la actual área geográfica A, para cada una de las ocupaciones comprendidas en el Listado de profesiones, oficios y trabajos especiales para los que rigen salarios mínimos profesionales, respetando lo establecido en el artículo 570 de la Ley Federal del Trabajo.

## **Anexo 25**

### **ACTA CONSTITUTIVA**

#### **CLAUSULAS**

#### **TITULO PRIMERO**

#### **DENOMINACION, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACION**

#### **CAPITULO UNICO**

#### **PRIMERA**

Los comparecientes constituyen de conformidad con las Leyes de los Estados Unidos Mexicanos, una Sociedad Anónima de Capital Variable de Nacionalidad Mexicana, que se registrará por las cláusulas de esta escritura, en su defecto por las disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles, por las demás disposiciones vigentes sobre la materia y por el permiso de la Honorable Secretaría de Relaciones Exteriores.

#### **SEGUNDA**

La denominación de la sociedad es “**DELISPARRA**” se irá siempre seguida de las palabras “Sociedad Anónima de Capital Variable”, o de su abreviatura “S.A. de C.V.”

#### **TERCERA**

La nacionalidad de la Sociedad es mexicana, para el efecto, expresamente convienen los socios fundadores con el Gobierno Mexicano, ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, por sí, en nombre de la sociedad y por quienes les sucedan en sus derechos sociales, en que:

“Ninguna persona extranjera, física o moral, podrá tener participación social alguna en la sociedad, ni se admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros y sociedades sin “cláusula de exclusión de extranjeros”. si por algún motivo, alguna de las personas mencionadas anteriormente por cualquier evento llegará a adquirir una participación social, contraviniendo así lo establecido en el párrafo que antecede, se conviene desde ahora en que dicha adquisición será nula, y por tanto, cancelada y sin ningún valor la participación social de que se trate, y los títulos que la representen, teniéndose por reducido el capital social, en una cantidad igual al valor de la participación cancelada sin que se reconozca en lo absoluto derechos de socios o accionistas a los mismos inversionistas y sociedades; esto es de conformidad con lo dispuesto en el artículo treinta del reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.”

## **CUARTA**

El domicilio de la sociedad, será la ciudad de Puebla, Pue; sin perjuicio de las agencias, sucursales o despachos que pueda establecer en cualquier otro lado de la República Mexicana o del extranjero, sin que por ello se entienda cambiado el domicilio social

## **QUINTA**

La sociedad tendrá por objeto y podrá dedicarse a:

a) La producción, comercialización, distribución y venta de productos de postres caseros.

## **SEXTA**

La duración de la sociedad, será de noventa y nueve años, que comenzaran a correr y a contarse a partir de la fecha de firma de esta escritura. Dicho plazo es prorrogable a juicio de la asamblea general de accionistas.

## **TITULO SEGUNDO**

### **CAPITAL SOCIAL Y ACCIONES**

#### **CAPITULO PRIMERO**

#### **DEL CAPITAL PRIMERO**

## **SEPTIMA**

El capital social es variable. y está representado por dos series de acciones. La serie "a", representa el capital variable; las dos respectivamente con sub-series.

## **OCTAVA**

El capital mínimo fijo sin derecho a retiro, será de: \$ 277,941. 27 (doscientos setenta y siete mil novecientos cuarenta y un pesos, 27/100 m.n.), representado por 30 acciones nominativas, con un valor de nueve mil doscientos sesenta y cuatro pesos, con setenta centavos, moneda nacional, cada una. Íntegramente suscritas y pagadas por todos los accionistas.

## **NOVENA**

Todo aumento o disminución al capital mínimo fijo, se hará mediante asamblea general extraordinaria de accionistas, observando lo establecido en la ley general de sociedades mercantiles.

## **DECIMA**

No podrá hacerse retiro total o parcial de las aportaciones de los socios al capital mínimo fijo, antes de tres años de constituida la sociedad, con excepción de los casos previstos por la ley.

## **DECIMA PRIMERA**

La parte variable del capital social, no tiene límite, variabilidad del mismo, funcionará libremente hasta el límite autorizado por la asamblea general extraordinaria de accionistas.

## **DECIMA SEGUNDA**

Todo aumento o disminución del capital en su parte variable, dentro del límite fijado, se hará por determinación de la asamblea general ordinaria de accionistas y deberá inscribirse en el libro de registro que al efecto llevara la sociedad.

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL**

## **DECIMA TERCERA**

Al tomarse el acuerdo de aumento, se fijarán los términos y bases conforme a los cuales debe llevarse a cabo la suscripción y pago, los socios tendrán derecho de suscribir con preferencia a cualquier extraño, en proporción al número de sus acciones los aumentos que se acuerden, para lo cual, deberán ser notificados personalmente quince día antes de la fecha señalada para la suscripción, o bien, mediante una sola publicación en el periódico oficial del domicilio de la sociedad, o en uno de los periódicos de mayor circulación del referido domicilio.

## **DECIMA CUARTA**

El capital social es susceptible de aumento.

- a). Por aportaciones posteriores de los socios
- b). Por admisión de nuevos socios.
- c). Por conversión de reservas o beneficios.
- d). Por reevaluación del activo fijo social.

## **CAPITULO TERCERO**

### **DISMINUCION DEL CAPITAL SOCIAL**

#### **DECIMA QUINTA**

Acordada la reducción del capital social variable, la determinación se notificará a cada accionista, quien tendrá el derecho para amortizar sus acciones en proporción a la reducción del capital decretado, debiendo ejercerse este derecho de los quince días siguientes a partir de la fecha de la notificación, la que se hará personalmente y de no ser posible, mediante una sola publicación en el periódico oficial del domicilio de la sociedad, o en uno de los periódicos de mayor circulación del citado domicilio.

#### **DECIMA SEXTA**

Si dentro del plazo antes indicado en la cláusula que antecede, se solicitará el reembolso de un número de acciones igual al capital reducido, se reembolsará a los accionistas que hubieren solicitado el reembolso en la fecha que al efecto se hubiere fijado.

#### **DECIMA SÉPTIMA**

Si las solicitudes de reembolso excedieren el capital amortizable, el monto de la reducción se distribuirá para su amortización entre los solicitantes, en proporción al número de acciones que cada uno haya ofrecido para su amortización y se procederá al reembolso en la fecha que para tal fin se hubiere determinado.

#### **DECIMA OCTAVA**

Si las solicitudes hechas no completaran el número de acciones que deban amortizarse, se reembolsarán las de los que hubieren solicitado la amortización y se designará por sorteo ante Notario o Corredor Público, el resto de las acciones que deban amortizarse, hasta completar el monto en que se haya acordado la disminución del capital social.

#### **DECIMA NOVENA**

Si la reducción se decreta por la solicitud de retiro de algún accionista, esta surtirá efecto hasta el fin del ejercicio que este corriendo, siempre y cuando la solicitud se hubiere efectuado ante el último trimestre de dicho ejercicio, y si dicha solicitud se hubiere después, la reducción surtirá sus efectos hasta el fin del ejercicio siguiente.

## **CAPITULO CUARTO**

### **DE LAS ACCIONES**

#### **VIGÉSIMA**

Las acciones conferirán a sus tenedores derechos y obligaciones en proporción al número de acciones de cada uno de ellos. Cada acción dará derecho a un voto.

#### **VIGESIMA PRIMERA**

Los títulos de las acciones deberán ser expedidos dentro de un plazo que no exceda de un año, a partir de la fecha de firma de esta escritura. Entre tanto podrán expedirse certificados provisionales que serán siempre nominativos y que se deberán canjearse por títulos también nominativos en su oportunidad. Los certificados provisionales podrán amparar una o varias acciones, así como también los títulos de las acciones, y deberán contener los requisitos especificados en el artículo ciento veinticinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles, y llevarán la firma autógrafa del presidente y tesorero del consejo de administración, o en el caso, del administrador o administradores generales.

#### **VIGESIMA SEGUNDA**

La sociedad llevará un libro de registro de acciones, en los términos a que se refiere el artículo ciento veintiocho de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

#### **VIGESIMA TERCERA**

La sociedad podrá amortizar acciones con utilidades repartibles, observando las reglas del artículo ciento treinta y seis de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

## **TITULO TERCERO**

### **DE LAS ASAMBLEAS GENERALES DE ACCIONISTAS**

#### **CAPITULO UNICO**

#### **VIGESIMA CUARTA**

La asamblea general de accionistas es el órgano supremo de esta sociedad, tendrá las facultades más amplias para acordar, rectificar y ratificar todos los y operaciones de esta y sus resoluciones son obligatorias aún para los accionistas ausentes o disidentes, salvo el derecho de oposición y separación que les conceden los artículos doscientos uno y doscientos seis de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

## **VIGESIMA QUINTA**

Las asambleas generales de accionistas son ordinarias y extraordinarias.

Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio social y se ocuparán de los asuntos a que se refieren los artículos ciento ochenta y ciento ochenta y uno de la Ley General de Sociedades Mercantiles y de los que señalen en la orden del día, las extraordinarias, son las que se celebran para tratar cualquiera de los asuntos especificados en el artículo ciento ochenta y dos de la citada ley.

## **VIGESIMA SEXTA**

La convocatoria para las asambleas generales deberá hacerse por el presidente del consejo de administración, o en su caso, por el administrador o administradores generales, o por el comisario, mediante una sola publicación en el periódico oficial del domicilio de la sociedad, o en uno de los periódicos de mayor circulación en dicho domicilio, con quince días de anticipación de la fecha señalada para la reunión.

Cuando se trate de segunda convocatoria, deberá hacerse con una anticipación de diez días por lo menos.

La convocatoria, contendrá la hora, el día, el lugar, la orden del día, donde los accionistas deban hacer el depósito de sus acciones y será firmada por quien la haga.

Toda resolución tomada con infracción de lo que disponen los tres párrafos anteriores, será nula, salvo que en el momento de la votación haya estado representada, la totalidad de las acciones.

## **VIGESIMA SÉPTIMA**

Los órganos de administración y los comisarios no podrán votar en las deliberaciones relativas a la aprobación de los informes.

## **VIGÉSIMAOCTAVA**

Los accionistas podrán hacerse representar en las asambleas por mandatarios, sean o no socios, bastando en este caso que el mandato se otorgue por carta poder, firmada además por dos testigos.

## **VIGÉSIMA NOVENA**

Para que una asamblea general ordinaria pueda celebrarse válidamente en virtud de primera convocatoria, deberá estar representado por lo menos el cincuenta y uno por ciento del capital social, en las asambleas extraordinarias, deberá estar representado como mínimo el setenta y cinco por ciento del capital social.

## **TRIGÉSIMA**

Las resoluciones de la asamblea general ordinaria, se tomarán por mayoría de votos de los presentes. Las de las asambleas generales extraordinarias, por el voto de acciones que representen por lo menos el setenta y cinco por ciento del capital social.

## **TRIGÉSIMA PRIMERA**

En caso de que haya empate en la votación de cualquiera de los puntos señalados en la orden del día a tratar, la asamblea procederá de inmediato, por mayoría de votos a designar un árbitro y en caso de no ponerse de acuerdo, se acudirá a uno de los Jueces de lo Civil del domicilio de la sociedad, para que se decida sobre el punto objeto de la controversia.

## **TRIGÉSIMA SEGUNDA**

En virtud de segunda convocatoria, las asambleas generales ordinarias funcionarán válidamente con los accionistas que concurran y las resoluciones se tomarán por mayoría de votos de las acciones presentes. En las asambleas generales extraordinarias, las resoluciones deberán tomarse por un mínimo del setenta y cinco por ciento del capital social.

## **TRIGÉSIMA TERCERA**

Las asambleas generales serán presididas por el presidente del consejo de administración, o en su caso, por el administrador o administradores generales. a falta de ellos, por el accionista que fuere designado por la asamblea. Actuará como secretario, el del consejo que este presente; en su ausencia, el accionista que designe el presidente de la asamblea, quien nombrará así mismo, uno o dos escrutadores de los accionistas asistentes. Las actas serán firmadas por el presidente, el secretario de la asamblea y los demás accionistas que deseen hacerlo.

## **TRIGÉSIMA CUARTA**

Cuando por cualquier circunstancia no pudiera asentarse el acta de una asamblea general en el libro respectivo, se levantará por separado, y debidamente firmada el acta, se protocolizará ante Notario, las actas de las asambleas generales extraordinarias serán protocolizadas por Notario, e inscritas en el Registro Público de Comercio.

## **TITULO CUARTO**

### **ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD**

## **CAPITULO PRIMERO**

## **TRIGÉSIMA QUINTA**

La dirección y administración de la sociedad, estará a cargo de un consejo de administración, o en su caso, de uno o más administradores generales, que serán en todo caso, el órgano de representación legal.

## **TRIGÉSIMA SEXTA**

El consejo de administración, estará compuesto por el número de miembros propietarios y suplentes que determine la asamblea general que los elija, pero nunca serán menos de tres. Podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad.

## **TRIGÉSIMA SÉPTIMA**

Las faltas o vacantes de los consejeros propietarios, serán suplidas por el suplente respectivo, y en su defecto, se estará a lo establecido en el artículo ciento cincuenta y cinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

## **TRIGÉSIMA OCTAVA**

Los miembros del consejo de administración, o en su caso, el administrador o administradores generales, ejercerán sus funciones por el término que les señale la asamblea general respectiva. Permanecerán en sus cargos, hasta que se hagan nuevos nombramientos y los designados tomen posesión de sus cargos.

## **TRIGÉSIMA NOVENA**

Los accionistas que representen un veinticinco por ciento de las acciones que integran el capital social, tendrán derecho a nombrar cuando menos a uno de los miembros del consejo de administración.

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **DE LA RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES**

#### **CUADRAGESIMA**

La responsabilidad de los administradores y la forma de exigirla se regulara por lo establecido actualmente en los artículos del 156 al 163 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

#### **CUADRAGÉSIMA PRIMERA**

Los miembros del consejo de administración, administradores, gerentes y comisarios, constituirán garantía hasta por la suma de trescientos mil pesos cero centavos moneda nacional, o bien depositando esta cantidad o el equivalente de acciones, que ingresara a la caja de valores de la sociedad. La fianza será cancelada, la suma de dinero o acciones depositadas devueltas hasta que sean aprobadas las cuentas correspondientes al o a los ejercicios sociales, durante los cuales hayan ejercido dichas funciones.

## **CAPITULO TERCERO**

### **DE LAS FACULTADES DE LOS ADMINISTRADORES**

## **CUADRAGÉSIMA SEGUNDA**

El consejo de administración, o en su caso el administrador o administradores generales, tendrán el uso de la firma social, la administración y la representación legal de la sociedad y podrán en el ejercicio de sus funciones, celebrar y otorgar toda clase de actos y contratos inherentes al objeto social, con las facultades de un mandatario general; en los términos de lo establecido en las fracciones primera, segunda y tercera del artículo dos mil cuatrocientos cuarenta del Código Civil del Estado de Puebla. Los tres primeros párrafos del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal y sus concordantes de los Códigos Civiles de los demás estados de la República Mexicana.

De manera enunciativa pero no limitativa, tendrán las facultades siguientes:

- a). Poder general para ejercer actos de riguroso dominio.
- b). Poder general para administrar los negocios y bienes de la sociedad.
- c.) Poder general para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las particulares que requieran cláusula especial, señalándose de manera enunciativa mas no limitativa, entre otras facultades las siguientes:
  1. Para desistirse y aceptar desistimiento en toda clase de juicios e instancias, inclusive de amparo
  2. Para transigir
  3. Para comprometer en árbitros o arbitradores.
  4. Para absolver y articular posiciones
  5. Para recusar
  6. Para hacer cesiones.
  7. Para recibir pagos
  8. Para promover toda clase de juicios y sus incidentes, aún el de amparo, sean del orden civil, penal, laboral, administrativo, etcétera.
  9. Para promover toda clase de denuncias en el orden penal, de conformidad con lo dispuesto en la fracción cuarta del artículo sesenta y dos, del Código de Procedimiento en Materia de Defensa Social del Estado de Puebla, su correlativo del Distrito Federal y demás concordantes de los Estados de la República Mexicana, actuando como coadyuvante del Ministerio Público, hasta obtener la reparación de los daños causados, para otorgar el perdón del ofendido.

10. Para que con la representación patronal comparezca en nombre de la sociedad ante toda clase de autoridades laborales a que se refiere el artículo quinientos veintitrés de la Ley Federal del Trabajo, con representación suficiente y en calidad de administrador, con facultades de decisión y determinación, pudiendo igualmente comparecer a las audiencias de conciliación, demanda, excepciones, ofrecimientos y desahogo de pruebas a que sea citada la sociedad por las Juntas Locales o Federales de Conciliación y Arbitraje y en general ejercer todos los derechos y acciones en juicios y procedimientos laborales, inclusive el de amparo, en términos de lo establecido por los artículos once,

seiscientos noventa y dos, setecientos trece, ochocientos setenta y seis, ochocientos setenta y ocho, ochocientos setenta y nueve, ochocientos ochenta, ochocientos noventa y dos, ochocientos noventa y cinco, novecientos veintidós y de mas relativos de la citada Ley Federal del Trabajo; podrán actuar asimismo, ante los sindicatos con los cuales existan celebrados Contratos Colectivos de Trabajo y para todos los casos de conflictos colectivos; ante los trabajadores personalmente considerados.

- d). Facultad para delegar la representación patronal a favor de terceras personas.
- e). Facultad para otorgar, avalar o suscribir toda clase de títulos de crédito, de conformidad con lo establecido por el artículo noveno de la Ley General de títulos y Operaciones de Crédito.
- f). Facultad para establecer sucursales, agencias o dependencias de la sociedad y suprimirlas
- g). Facultad para nombrar y remover libremente a los funcionarios y empleados de la sociedad, determinando sus facultades y obligaciones, así como las retribuciones que hubieren de percibir.
- h). Facultad para otorgar y revocar toda clase de poderes generales y especiales.
- i). Facultad para suscribir créditos hipotecarios, de habilitación o avío, refaccionarios o de cualquier naturaleza, según los requisitos y necesidades de la sociedad.
- k). Nombrar entre sus miembros, un delegado para la ejecución de actos concretos, a falta de tal designación, la representación la llevará el presidente del consejo de administración o en su caso, el administrador o administradores de la sociedad.
- l). Celebrar todo tipo de operaciones de crédito, en forma directa o como garante de otras empresas o sociedades, pudiendo gravar sus bienes.
- m). Llevar a cabo todos los actos autorizados por los estatutos sociales, y en suma ejercitar las facultades que le son propias, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles y otras Leyes sobre la materia.
- n). Gozarán de todas las facultades señaladas en el artículo dos mil cuatrocientos ochenta del Código Civil del Estado de Puebla, su concordante del Distrito Federal y correlativo de los demás estados de la República Mexicana, catorce y veintisiete de la Ley de Amparo.

o). Para enajenar, vender o en cualquier otra forma disponer de los bienes de la sociedad mandante, firmando cuantos documentos públicos y privados sea necesario para el debido cumplimiento de su cometido, habiendo las renunciaciones y sumisiones que se requieran para el caso.

p). Para absolver y articular posiciones, quedando igualmente facultado en términos de lo dispuesto por el artículo trescientos noventa y ocho, del Código de Procedimientos Civiles del Estado de Puebla y por lo tanto podrá declarar sobre hechos que no sean propios de la sociedad relacionados con el negocio de que se trate.

### **CUADRAGÉSIMA TERCERA**

Las facultades otorgadas a los representantes legales de la sociedad, pueden ser ejercidas no solo dentro de la República Mexicana, sino también en el extranjero, y cumpliendo con lo que establece la Ley se insertan literalmente los artículos correspondientes del:

### **CODIGO CIVIL DEL ESTADO DE PUEBLA:**

“2440.-Las facultades del mandatario se rigen por las siguientes disposiciones:

I. En todos los mandatos generales para pleitos y cobranzas, bastará que se diga que se otorgan con todas las facultades generales y las especiales que requieren cláusula especial conforme a la ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna.

II. En los mandatos generales para administrar bienes, bastará expresar que se dan con ese carácter, para que el mandatario tenga toda clase de facultades administrativas.

III. En los mandatos generales para ejercer actos de dominio, bastará que se dan con ese carácter para que el mandatario tenga todas las facultades de dueño, tanto en lo relativo a los bienes, como para hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos.

IV. Dentro de las facultades a que se refiere la fracción anterior, no se comprende lo de hacer donaciones.

V. Cuando se quisieran limitar las facultades de los mandatarios, en los casos a que se refieren las tres primeras fracciones anteriores y la primera parte del artículo dos mil cuatrocientos ochenta y uno, se consignarán las limitaciones o los poderes serán especiales.

VI. Los Notarios insertarán la fracción o fracciones relativas de este artículo, del dos mil cuatrocientos ochenta y la primera parte del artículo dos mil cuatrocientos ochenta y uno, en los testimonios que se expidan, de los mandatos otorgados en la Notaría a su cargo.

“2480. El procurador solo necesita poder o cláusula especial, en los casos siguientes:

I. Para desistirse.

- II. Para transigir
- III. Para comprometer en árbitros.
- IV. Para absolver y articular posiciones.
- V. Para hacer cesión de bienes.
- VI. Para recusar.
- VII. Para recibir pagos.
- VIII. Para los demás actos que expresamente determine la ley”.

“2481. Las facultades a que se refieren las diversas fracciones del artículo anterior, se comprenden en los poderes generales para pleitos y cobranzas que se confieran con arreglo al artículo dos mil cuatrocientos cuarenta, fracción uno.....”

## **CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL**

“2664. En todos los poderes generales para pleitos y cobranzas. Bastará que se diga que se otorgan con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial, conforme a la ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna.

En los poderes generales para administrar bienes, bastará expresar que se dan con ese carácter, para que el apoderado tenga toda clase de facultades administrativas.

En los poderes generales para ejercer actos de dominio, bastará que se den con ese carácter para que el apoderado tenga las facultades de dueño, tanto en lo relativo a los bienes, como para hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos.

Cuando se quisieran limitar en los tres casos antes mencionados. Las facultades de los apoderados, se consignarán las limitaciones o los poderes serán especiales.

Los Notarios insertarán este artículo en los testimonios de los poderes que otorguen.”

## **TITULO QUINTO**

### **DEL CONSEJO ADMINISTRACION**

#### **CAPITULO UNICO**

#### **CUADRAGESIMA CUARTA**

El consejo de administración se reunirá en sesión ordinaria por lo menos cada tres meses, y en sesión extraordinaria, cada vez que fuere convocada por el presidente o por dos de sus miembros. Quedará legalmente instalada con la asistencia de la mayoría de sus miembros y sus resoluciones se tomarán por mayoría de votos.

## **CUADRAGÉSIMA QUINTA**

Las resoluciones se tomarán por mayoría de votos, en caso de empate, se someterá el asunto a consideración de la asamblea, la que decidirá dentro del término de tres meses, a partir de la fecha de la sesión en que se produjo el empate.

Si en la asamblea también hay empate, se procederá de inmediato por la asamblea a designar por mayoría de votos a un árbitro y si hay mayoría, se acudirá a uno de los Jueces de lo Civil del domicilio de la sociedad, para que resuelva conforme a derecho.

Las sesiones se celebrarán en el domicilio social a convocatoria del presidente del consejo de administración, hecho con dos días de anticipación mediante citatorio escrito dirigido a cada uno de sus miembros a domicilio de estos, no siendo necesaria esta cita cuando todos estén presentes. Serán presididas por el presidente y las actas que se levanten de cada sesión, serán firmadas por este y el secretario, quien podrá expedir copia certificada de las mismas, a solicitud de cualquier interesado.

## **TITULO SEXTO**

### **DE LOS GERENTES**

#### **CAPITULO UNICO**

### **CUADRAGESIMA SEXTA**

La asamblea general de accionistas, el consejo de administración, o en su caso el administrador o administradores, podrán nombrar a uno o varios gerentes generales o especiales, sean o no accionistas y revocar sus nombramientos en cualquier tiempo.

## **CUADRAGESIMA SEPTIMA**

El gerente o los gerentes, tendrán las facultades que expresamente se les confieran en el acto de su designación. Deberán caucionar su manejo en la misma forma que el órgano de administración. Un solo depósito bastara cuando se desempeñen dos cargos.

## **TITULO SEPTIMO**

### **DE LA VIGILANCIA DE LA SOCIEDAD**

#### **CAPITULO UNICO**

### **CUADRAGESIMA OCTAVA**

La vigilancia de la sociedad estará encomendada a uno o más comisarios, quienes podrán tener sus respectivos suplentes y serán nombrados por la asamblea general de accionistas correspondiente.

La minoría de socios que represente un veinticinco por ciento su capital social, tendrá derecho a nombrar un comisario.

Los comisarios podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad y tendrán las facultades y obligaciones que señalan la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Los comisarios serán electos por el término que señale la asamblea general de accionistas correspondiente, y continuarán en el ejercicio de sus funciones hasta que se haga nuevo nombramiento y tomen posesión los nuevos designados.

#### **CUADRAGESIMA NOVENA**

La vacante temporal o definitiva del comisario propietario, será cubierta por el suplente respectivo, si la vacante no pudiese cubrirse por falta de suplente, se procederá como lo establece el artículo ciento sesenta y ocho de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

#### **QUINCUAGÉSIMA**

Los comisarios serán individualmente responsables para con la sociedad, en términos de lo que dispone el artículo ciento sesenta y nueve de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

### **TITULO OCTAVO**

#### **DE LOS EJERCICIOS SOCIALES**

#### **CAPITULO UNICO**

#### **QUINCUAGESIMA PRIMERA**

Los ejercicios sociales se contarán por periodos de un año, computables en la forma que determine la asamblea general de accionistas. Las fechas de los citados ejercicios podrán variarse en cualquier tiempo, según lo requieran las necesidades de la sociedad, previo acuerdo expreso de la asamblea general ordinaria de accionistas. Esta variación no implica ninguna alteración o modificación al pacto social.

### **TITULO NOVENO**

#### **DISTRIBUCION DE UTILIDADES O PÉRDIDAS**

## **C A P I T U L O   Ú N I C O**

### **QUINCUAGESIMA SEGUNDA**

Las utilidades que se obtuvieren en el ejercicio social, se distribuirán hasta que hayan sido aprobados por la asamblea general de accionistas, los estados financieros que las determinen. No se hará ninguna distribución, mientras no se hayan restituido las pérdidas sufridas en uno o varios ejercicios anteriores.

### **QUINCUAGESIMA TERCERA**

Las pérdidas se pagarán con las reservas y si estas no fuere suficiente, se reducirá el capital social, aplicándose en su caso, lo previsto en el inciso quinto del artículo 229 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

### **QUINCUAGESIMA CUARTA.**

La distribución, en caso de remanente, se aplicará de la manera siguiente.

- a). Se separará un cinco por ciento para formar el fondo de reserva legal, hasta alcanzar cuando menos la quinta parte del capital social. De la misma manera debe ser reconstituido cuando disminuya por cualquier motivo.
- b). Se separarán las cantidades que acuerden la asamblea para otros gastos, gratificaciones, inversiones o reservas.
- c). El remanente será distribuido como dividendo entre los accionistas en proporción al número de sus acciones, a no ser que la asamblea general de accionistas acuerden otra aplicación del mismo.
- d). Los socios fundadores no se reservan participación especial en las utilidades.

## **T I T U L O   D E C I M O**

### **DISOLUCION            Y            LIQUIDACION            DE   LA   SOCIEDAD**

## **C A P I T U L O   Ú N I C O**

### **QUINCUAGÉSIMA QUINTA**

La sociedad se disolverá al concluir el plazo fijado en la cláusula sexta. A menos que sea prorrogado antes de su conclusión y se disolverá anticipadamente en los casos previstos por las fracciones segunda, tercera y quinta del artículo 229 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

## **QUINCUAGESIMA SEXTA**

Determinada la disolución, la sociedad se pondrá en estado de liquidación, la cual estará a cargo de uno o más liquidadores, según decida la asamblea general de accionistas, debiendo actuar conjuntamente si fueren varios. El liquidador o liquidadores procederán a la liquidación y distribución del producto neto entre los accionistas que posean, procediendo de acuerdo con el artículo doscientos treinta y cuatro y demás relativos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

## **C L A U S U L A S     T R A N S I T O R I A S**

### **PRIMERA**

Los comparecientes suscriben y pagan íntegramente el capital de \$300,000.00 (trescientos mil pesos 00/100 m.n) Que es el mínimo, sin derecho a retiro a que se refiere la cláusula octava de esta escritura.

### **SEGUNDA**

El capital suscrito en la forma establecida en la cláusula anterior, según se dijo, queda íntegramente pagado por los accionistas fundadores, en efectivo, habiendo ingresado a la caja de valores de la sociedad, por este concepto, la suma de \$300,000.00 (trescientos mil pesos 00/100m.n.)

## **CAPITAL SOCIAL**

### **ACCIONES NOMINATIVAS DE LA SERIE "A"**

Lic. Omar Parra Cid. \$92,680.42 (noventa y dos mil seiscientos ochenta pesos 42/100m.n.) representados por 3 acciones con valor nominal de \$30,893.47 (treinta mil ochocientos noventa y tres pesos 47/100m.n.) cada una.

C.P. Arlen López Luna \$92,680.42 (noventa y dos mil seiscientos ochenta pesos 42/100m.n.) representados por 3 acciones con valor nominal de \$30,893.47 (treinta mil ochocientos noventa y tres pesos 47/100m.n.) cada una.

Lic. Nadia López Santos \$92,680.42 (noventa y dos mil seiscientos ochenta pesos 42/100m.n.) representados por 3 acciones con valor nominal de \$30,893.47 (treinta mil ochocientos noventa y tres pesos 47/100m.n.) cada una.

## **T E RCERA**

Los comparecientes consideran esta reunión como primera asamblea general ordinaria de accionistas, y por unanimidad de votos, toman los siguientes acuerdos:

I. La sociedad mientras no se resuelva otra cosa será administrada por un administrador general, denominado también director general, pudiendo usar indistintamente cualesquiera de las dos denominaciones, quien desempeñara su cargo por tiempo indefinido, mientras no le sea revocado su nombramiento o renunciare; y tendrá todas las facultades especificadas en las cláusulas cuadragésima segunda y cuadragésima tercera de este instrumento, las que se dan aquí por reproducidas como si se insertasen a la letra; nombrándose para este cargo a el Lic. Omar Parra Cid.

II. Se nombra como Comisario al Lic. Omar Parra Cid. Quien desempeñara su cargo por tiempo indefinido, mientras no le sea revocado su nombramiento o renunciare.

### **Firmas de Socios.**

**Lic. Omar Parra Cid**

**Lic. Arlén López Luna.**

**Lic. Nadia López Santos.**

### **Anexo 26**

**TRAMITES REQUERIDOS PARA LA CONSTITUCIÓN Y OPERACIÓN DE LA EMPRESA DELISPARRA.**

<b>TRAMITE FEDERAL</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
<p><b>Obtención del permiso de uso de denominación o razón social y elección del fedatario público a través del portal <a href="http://www.tuempresa.gob.mx">tuempresa.gob.mx</a></b></p>	<p>El empresario debe realizar este trámite para escoger y reservar una denominación o razón social para su negocio.</p> <p>Información disponible en la dependencia, por teléfono y en su sitio web: <a href="http://www.tuempresa.gob.mx/">http://www.tuempresa.gob.mx/</a></p> <p>El empresario se debe registrar en el portal <a href="http://www.tuempresa.gob.mx">tuempresa.gob.mx</a> con su Firma Electrónica Avanzada e ingresar la denominación o razón social para consultar la disponibilidad. Si está disponible será dictaminada favorablemente y podrá reservarla; en caso contrario, será rechazada si ésta ya está en uso o no cumple los criterios aplicables.</p> <p>El trámite se encuentra legislado en la Ley General de Sociedades Mercantiles, Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Ley de Inversión Extranjera y el Reglamento para la Autorización de Uso de Denominaciones y Razones Sociales.</p> <p>Una vez que el nombre es reservado y se ha seleccionado el fedatario público con quien se finalizará el proceso, el empresario debe acudir con él para elaborar el acta constitutiva.</p>

<p><b>Aviso de uso de denominación o razón social ante la Secretaría de Economía, elaboración del acta constitutiva e inscripción de la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) en el Servicio de Administración Tributaria (SAT)</b></p>	<p>Este trámite se realiza para que el fedatario protocolice los estatutos de la sociedad. Una vez recibida la autorización del nombre de la compañía, el fedatario procede a realizar el aviso de uso de denominación o razón social y redactar la escritura constitutiva para que pueda ser debidamente firmada por los socios. Los socios fundadores deben proporcionar sus datos generales y presentar sus respectivas identificaciones oficiales así como Cédulas de Identificación Fiscal. Algunos fedatarios en esta ciudad firmaron un acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través del Sistema de Administración Tributaria (SAT) para obtener la cédula e inscribir a la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).</p>
---	---

<p><b>Inscripción del acta constitutiva en el Registro Público de Comercio</b></p>	<p>Este trámite tiene como finalidad dar publicidad al acto de constitución y es obligatorio para todas las sociedades mercantiles inscribir en el Registro Público de Comercio lo que se refiere a su constitución, transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación.</p> <p>Para realizar el trámite, el usuario debe contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Acta constitutiva debidamente protocolizada;</li><li>b. Forma pre codificada M-4;</li><li>c. Medio magnético que contenga ambos documentos;</li><li>d. Pago de derechos.</li></ul> <p>Información disponible en la dependencia, por teléfono y en su sitio web: <a href="http://www.tramitapue.puebla.gob.mx/">http://www.tramitapue.puebla.gob.mx/</a></p> <p>El fedatario público debe realizar el pago de derechos al Registro Público y presentar los requisitos en la ventanilla de recepción de trámites para que sean validados por el funcionario público, quien le asignará un número de ingreso, mismo que deberá conservar y presentar para recoger la boleta de inscripción del acta.</p>
--	--

<p><b>Inscripción en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)</b></p>	<p>Este es un trámite que se realiza para dar de alta al menos a un trabajador en el Seguro Social.</p> <p>Información disponible en la dependencia, por teléfono y en su sitio web: <a href="http://www.imss.gob.mx/">http://www.imss.gob.mx/</a></p> <p>El empresario debe presentar el Formato AFIL02. Puede realizarse una pre-alta por internet y después acudir a la subdelegación administrativa del IMSS donde se obtiene el registro patronal y el alta para al menos un trabajador.</p> <p>Al mismo tiempo que se registra ante el IMSS, se hace el registro en el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y se abre una cuenta de ahorro para el retiro (AFORE).</p>
---	--

<p><b>Inscripción en el Sistema de Información Empresarial (SIEM)</b></p>	<p>Este trámite lo deben realizar todos los comerciantes e industriales, sin excepción y obligatoriamente, para registrar y actualizar anualmente cada uno de sus establecimientos en la cámara que les corresponde y a su vez en el SIEM. Información disponible en la dependencia, por teléfono y en su sitio web: <a href="http://www.siem.gob.mx/">http://www.siem.gob.mx/</a> El registro se puede realizar de tres maneras: por medio de la visita de un promotor al establecimiento, por medio de la visita directa del empresario a la ventanilla de la cámara correspondiente o a través de un correo certificado, fax o correo electrónico; los operadores certificados captan la información de las empresas y realizan el cobro correspondiente. Asimismo, se debe conocer el Código del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) del giro correspondiente, que se puede obtener en la página web. El registro en el SIEM se debe realizar obligatoriamente a través de las Cámaras Empresariales registradas ante la Secretaría de Economía, pues son las únicas que operan el SIEM. El empresario debe contactar a la cámara que le corresponde, la cual varía dependiendo de su localización y tipo de actividad.</p>
---	--

TRAMITE ESTATAL	PROCEDIMIENTO
<p align="center"><b>Registro de la compañía en el Registro Estatal de Contribuyentes en la Secretaría de Finanzas del Estado</b></p>	<p>El Impuesto Sobre Erogaciones por Remuneraciones al Trabajo Personal se paga por todas las erogaciones que se realicen en territorio del Estado de Puebla por concepto de pagos y remuneraciones por servicios personales subordinados a un patrón. Para realizar este trámite, el empresario debe solicitar su inscripción al Registro Estatal de Contribuyentes ante cualquier oficina recaudadora.</p> <p>Para realizar el trámite, el usuario debe contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Formato de uso múltiple del Impuesto Sobre Erogaciones por Remuneraciones al Trabajo Personal FIAV-023;</li> <li>b. Acta constitutiva;</li> <li>c. Comprobante de domicilio vigente;</li> <li>d. Identificación oficial con fotografía del representante legal.</li> </ul> <p>Información disponible en la dependencia, por teléfono y en su sitio web: <a href="http://www.puebla.gob.mx/">http://www.puebla.gob.mx/</a></p> <p>El empresario debe acudir a la Oficina de la Secretaría de Finanzas y Administración para obtener su clave de registro al padrón y poder entrar al sistema para presentar sus declaraciones y pagos en línea.</p>
<p align="center"><b>Emplacamiento y pago de control vehicular de la unidad para distribución.</b></p>	<p>El pago de emplacamiento, expedición de tarjeta de circulación, placas y control vehicular. Se debe realizar ante la secretaría de finanzas del estado de Puebla, para este trámite el propietario debe acudir a la oficina recaudadora correspondiente, con los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1) Factura o carta factura original y dos copias</li> <li>2) Identificación oficial original y copia</li> <li>3) comprobante domiciliario original y copia</li> </ul>

TRÁMITE MUNICIPAL	PROCEDIMIENTO
<p><b>Obtención de la licencia de funcionamiento</b></p>	<p>Este es el documento que contiene la autorización del Ayuntamiento a través del Departamento de Licencias y Padrón de Contribuyentes de la Tesorería Municipal para la apertura e inicio de actividades comerciales de un establecimiento.</p> <p>Para realizar el trámite, el usuario debe contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Formato de empadronamiento;</li> <li>b. Croquis de ubicación;</li> <li>c. Identificación oficial vigente;</li> <li>d. Licencia de uso de suelo;</li> <li>e. Cédula de identificación fiscal;</li> <li>d. Pago de derechos.</li> </ul> <p>Información disponible en la dependencia, por teléfono y en su sitio web: <a href="http://www.pueblacapital.gob.mx/">http://www.pueblacapital.gob.mx/</a></p> <p>El empresario acude al Centro Integral de Servicios (CIS) donde entrega en la ventanilla sus requisitos completos, realiza el pago y de manera inmediata le entregan su licencia de funcionamiento.</p>



**Delis:** Significa Delicias.

**Parra:** Apellido del creador de los postres.

**Endulzamos tu Vida:** Es el eslogan que significa darle sabor a un paladar exigente, agradar a simple vista y un aroma te incite a probarlo.

**La fresa:** Es la fruta e ingrediente principal del postre.

**Color rojo:** Es el color de la fresa.

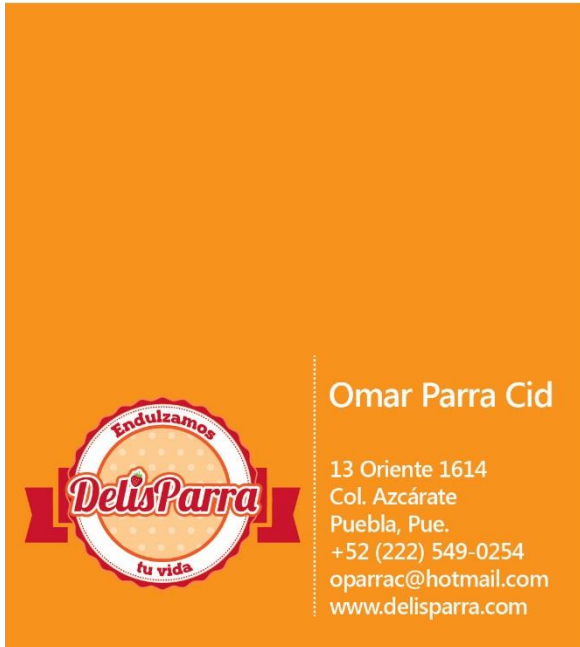
**Círculo del logotipo:** Es la forma de la presentación del postre principal.

**Color naranja:** Es utilizado en restaurantes que identifica los alimentos.

**El color del círculo interno:** Representa la galleta, ya que es uno de los ingredientes principales para la realización de los postres.

**La forma del logotipo:** es utilizado principalmente en premiaciones, ya que es un postre casero basado en ingredientes para su elaboración de primera calidad, al igual que los demás postres que se ofrecen en Delisparra.

## Tarjetas de presentación



Etiquetas para empaque (plastificadas adheribles).



# Local para Delis Parra S.A. de C.V.



www.inmuebles24.com/propiedades/local-en-renta-colonia-azcarate.-51108835.html

Buscar ofertas ▾ Directorio ▾ Blog Contacto Calculadora Publicar una propiedad

**inmuebles24**  Registrarme Ingresar

Inmuebles24 > Local Comercial > Renta > Puebla > Puebla > Azcarate > Local en Renta Colonia Azcarate. Cod.: 232RHP

Local en Renta Colonia Azcarate. Renta  
**MN 3,200**



Contactor anunciante  
**22238** [Ver teléfono](#)

Nombre y Apellido

Teléfono

E-mail

Estoy interesado en esta propiedad y quiero recibir más información. Muchas gracias.

**Contactar**


Al hacer click en "Enviar" aceptas los términos y condiciones de Inmuebles24.

[Guardar propiedad](#) [Imprimir propiedad](#)

[Calcula tu hipoteca](#)

[Reportar aviso](#)

Publica [Ver más avisos](#)


 PC Inmobiliaria Asesoría y Servicios

Precio Renta <b>MN 3,200</b> <a href="#">Calcula tu hipoteca</a>	Superficie construida <b>25m<sup>2</sup></b>	Superficie del terreno <b>25m<sup>2</sup></b>	Precio / m <sup>2</sup> <b>MN 128</b>
Antigüedad <b>de 5 a 10 años</b>	Medios baños <b>1</b>		

Ubicación

📍 13 ORIENTE 1614, Azcarate

Haga click para habilitar



## 5.6. BIBLIOGRAFÍAS

Alcaraz Rodríguez, Rafael. "El Emprendedor de Éxito" Cuarta Edición Mc GrawHill.  
Fuentes Moran, Brenda. "Dinámica del sector servicios en el 2011 y sus perspectivas en TIC". SELECT, 17 noviembre de 2011, México.

INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México: INEGI, 2011.

Millán Bojalil, Julio A. "El verdadero corazón de la economía: las PyMES"  
Consultores Internacionales S.C. Publicación semanal No. 535, 28 noviembre de 2011, México.

Ricart Joan E. "Modelo de Negocio: El eslabón perdido en la dirección estratégica"  
Universia Business Review. Tercer Trimestre de 2009.

Sánchez Lozano Alfonso y Cantú Delgado Humberto. "El Plan de Negocios del  
Emprendedor, Mc Graw Hill, 1993, México.

Stutely Richard. The definitive business plan: The fast track to intelligent planning  
for executives and entrepreneurs. Tercera Edición. 2012.

Osterwalder, A. et al (2010). Business Model Generation. Estados Unidos de  
América.

<http://www.amai.org/NSE/NivelSocioeconomicoAMAI>

<http://www.impi.gob.mx/>

[http://www.fondopyme.gob.mx/2010/Descripcion.asp?Cat\\_Id=1&Prog=13](http://www.fondopyme.gob.mx/2010/Descripcion.asp?Cat_Id=1&Prog=13).

<https://www.entrepreneur.com/es>

<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/credito/deudas/249-credito-para-tu-negocio>.

Álvaro Javier Romero López. "Principios de Contabilidad", Quinta Edición.2013-  
2014, Mc Graw Hill.

<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/credito/deudas/249-credito-para-tu-negocio>