



**BUAP** | Facultad de  
Administración

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS  
EMPRESAS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN  
JARDÍN DE FIESTAS EN EL MUNICIPIO DE ATLIXCO**

**TESIS**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS**

PRESENTA:  
**OSCAR GABRIEL VARGAS MACIAS**

DIRECTOR DE TESIS:  
**DR. ALFREDO PÉREZ PAREDES**

PUEBLA, PUE

SEPTIEMBRE, 2014

## INDICE

INTRODUCCION .....	6
Capitulo 1 Marco Metodológico .....	7
1.1 Planteamiento del Problema .....	7
1.2 Justificación .....	8
1.3 Objetivo General .....	8
1.4 Objetivo Específico .....	8
1.5 Hipótesis .....	9
1.6 Aspectos Metodológicos .....	9
1.7 Alcances y limitaciones de la Investigación .....	9
1.8 Metodológicos y Técnicas .....	10
Capítulo 2 Las Empresas como Organizaciones Generadoras de Desarrollo Económico.....	11
2.1 Antecedentes Históricos de las Empresas .....	11
2.1.1 Las Primeras Civilizaciones .....	11
2.1.2 Antecedentes en México.....	12
2.1.3 Historia Empresarial de México .....	13
2.2 Definición y Clasificación de las Empresas .....	15
2.2.1 Definición y Clasificación de las Empresas.....	15
2.3 Las Empresas en México .....	20
2.4 Las Empresas en Puebla .....	22
2.5 Los Sectores de las Empresas.....	34
2.5.1 La Clasificación de las Empresas Según Actividad Económica.....	35
2.6 El Proceso Emprendedor para Crear una Nueva Empresa. ....	39
Capítulo 3 Plan de Negocios como Herramienta para Generar Empresas .....	45

3.1 Que es un Proyecto .....	45
3.1.1 Que es un Plan .....	46
3.1.2 ¿Que es un Modelo? .....	47
3.1.3 Que es un Negocio .....	48
3.1.4 Modelo de Negocio .....	48
3.1.5 Plan de Negocio.....	49
3.1.6 Proyecto de Inversión .....	50
3.2 Definición y Ciclo de Vida .....	50
3.2.1 Ciclo de Vida del Proyecto según Baca Urbina .....	50
3.2.2 Ciclo de Vida del Proyecto en 5 Fases. ....	51
3.3 Propuesta de Plan de Negocio de Rafael Alcaraz .....	53
3.3.1 Naturaleza del Proyecto.....	53
3.3.1 Mercado.....	55
3.3.2 Producción.....	56
3.3.3 Organización.....	57
3.3.4 Finanzas .....	58
3.4 Plan de Trabajo Según Propuesta de Juan Gallardo Cervantes.....	59
3.4.1 Aspectos de Mercado y Comercialización .....	60
3.4.2 El Área de Mercado o Área de Influencia del Proyecto.....	61
3.4.3 El Diagnóstico de la Demanda y de la Oferta .....	61
3.4.4 El Pronóstico de la Demanda y de la Oferta .....	62
3.4.5 Los Canales de Comercialización del Bien o Servicio .....	62
3.4.6 Aspectos Fundamentales Mínimos que Debe Incluir el Estudio Técnico de un Proyecto de Inversión .....	62
3.4.7 Presupuesto de Ingresos y Egresos .....	64

3.5	Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión .....	65
3.5.1	Estudio General de Gran Visión .....	66
3.5.2	Estudio Preliminar o Estudio Previo de Factibilidad.....	66
3.5.3	Proyecto Definitivo o Estudio de Factibilidad .....	66
3.5.4	Proyecto Final.....	67
3.5.5	Objetivos y Metas .....	67
3.5.6	Estudio de Mercado .....	67
3.5.7	Localización del Proyecto .....	68
3.5.8	Ingeniería del Proyecto .....	68
3.5.9	Organización y Administración del Proyecto.....	68
3.5.10	Evaluación Financiera.....	69
3.7	Propuesta de Plan de Negocio.....	70
Capítulo 4 Plan de Negocios para la Creación de un Jardín de Fiestas en el Municipio de Atlixco, Puebla.....		72
4.1	Naturaleza del Proyecto .....	72
4.1.2	Justificación .....	73
4.1.3	Nombre del Proyecto .....	73
4.1.4	Giro de la Empresa .....	74
4.1.5	Ubicación .....	74
4.1.6	Tamaño de la Empresa.....	75
4.1.8	Visión .....	75
4.2	Análisis del Sector.....	75
4.3	Estudio de Mercado .....	76
4.3.1	Análisis de la Demanda .....	76
4.3.2	El Cuestionario.....	79

4.3.3 Interpretación de las Preguntas de las Encuesta.....	80
4.4 Análisis de la Oferta .....	88
4.4.1 Consumo Aparente .....	89
4.4.2 Canal de Comercialización .....	90
4.4.3 Promoción y Publicidad .....	90
4.5 Estudio Técnico.....	91
4.5.1 Descripción del Servicio.....	92
4.5.2 Descripción de los Servicio .....	95
4.6 Justificación de la Ubicación .....	98
4.7 Requerimientos de Activos Fijos .....	99
4.8 Requerimientos de Insumos.....	103
4.9 Requerimientos de Personal .....	104
4.10 Distribución del Espacio Físico .....	104
4.11 Estudio Organizacional .....	106
4.11.1 Organigrama .....	106
4.11.2 Descripción de Puestos .....	107
4.11.3 Administración de Sueldos y Salarios.....	108
4.11.4 Esquemas de Contratación.....	109
4.12 Marco Legal .....	114
4.13 Estudio Financiero .....	115
4.13.1 Inversión inicial .....	115
4.13.2 Balance General Histórico .....	116
4.13.3 Estructura de Capital .....	118
4.13.4 Tablas de Amortización .....	118
4.13.5 Tablas de Depreciación .....	118

4.13.6 Cuadro de Ingresos .....	119
4.13.7 Cuadro de Costos Variables .....	120
4.13.8 Cuadro de Costos y Gastos Generales .....	121
4.13.9 Estado de Resultados.....	122
4.13.10 Presupuesto de Flujo de Efectivo .....	123
4.13.11 Balance General .....	124
4.13.14 Balance General Histórico Año 2 .....	125
4.13.15 Estructura de Capital Año 2 .....	126
4.13.16 Tablas de Amortización Año 2 .....	126
4.13.17 Tablas de Depreciación Año 2.....	126
4.13.18 Cuadro de Ingresos Año 2 .....	127
4.13.19 Cuadro de Costos Variables Año 2.....	128
4.13.20 Cuadro de Costos y Gastos Generales .....	129
4.13.21 Estado de Resultados.....	130
4.13.22 Presupuesto de Flujo de Efectivo .....	131
4.13.23 Balance General .....	132
4.14 Punto de Equilibrio .....	133
Conclusiones.....	135
Referencias .....	137

## INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación se realizó sobre los principios del marco metodológico, éste nos menciona las técnicas y procedimientos que se habrán de realizar para el cumplimiento de una adecuada investigación y la manera de realizarlo, en el siguiente trabajo se realizara, la demostración de la puesta en marcha de un plan de negocio, que se pretende aplicar en el municipio de Atlixco, específicamente en el Paraje la Monjas, pero antes de iniciar o llevarlo a cabo, será de suma importancia el conocer las características de nuestros principales competidores, conocer su fortaleza y debilidades, así como tener un conocimiento del segmento del mercado en el que deseamos participar conocer el comportamiento de éste desde lo macro a lo micro y si éste sector se encuentra a la alta o a la baja, puesto que esto nos indicará si el sector de servicio específicamente en la renta de jardines de fiestas es o no es rentable. Así mismo nos indicará que existen un mayor número de competidores y aparecerán más, con estos datos podremos planear a futuro, se buscará contar con un estudio de mercado en el cual se pretenderá conocer la necesidades del mercado meta, el cual será defino más adelante así como. La intención principal es conocer la factibilidad de un jardín de fiestas en el lugar seleccionado, estos solos son algunos puntos que se analizarán, pero para poder realizar y plantear adecuadamente un plan de negocio, lo principal será estudiar la bibliografía existente sobre planes de negocios, proyectos de inversión y de ésta se seleccionara la que mejor y la que se acople a las necesidades del presente trabajo de investigación, ya que el contar con una buena estructura bibliográfica y contar con información estadística, administrativa se podrá trabajar en realizar un plan de trabajo en el que abarquen los puntos descritos y los que nos indicarán en las diferente fuentes bibliográficas, para el correcto desarrollo de un plan de negocio.

# CAPITULO 1 MARCO METODOLÓGICO

## 1.1 Planteamiento del Problema

La falta de espacio originada por la construcción de unidades habitacionales denominadas “multifamiliares”, los cuales consisten en integrar varios departamentos en un mismo piso y al mismo tiempo se construyen varios edificios de manera sobre poblado para aprovechar el espacio; además la construcción de casas con espacios reducidos para la realización de algún tipo de evento.

Todo esto conlleva a que las áreas libres con las que cuentan dichas unidades sean únicamente las áreas de estacionamiento y recreación, las cuales no son apropiadas para llevar a cabo algún tipo de festejo, ya que, además de la falta de espacio, presenta otros inconvenientes, como:

Exposición a la intemperie

Lugares poco adecuados

Molestia por parte de los vecinos

Dificultad para utilizar aparatos eléctricos (falta de instalación eléctrica en el lugar)

Estos son algunos de los problemas más frecuentes que se presentan al organizar algún tipo de evento social, entre otros. Sin duda, en algunos edificios o unidades es posible encontrar lugares donde exista el espacio para desarrollar este tipo de actividades, sin embargo, no es posible por respeto a los vecinos, las condiciones del lugar no son las adecuadas o los anfitriones no pueden disfrutar las festividades que conmemoran, debido a la atención que deben dar a los invitados.

Todo esto origina que las personas que habitan en dichas unidades habitacionales busquen otras opciones para llevar a cabo sus eventos sociales; por tal motivo se decide crear un Jardín de Fiestas en el Municipio de Atlixco.

## **1.2 Justificación**

En los momentos actuales, donde las fuentes de trabajo son escasas o en muchas ocasiones nulas y donde las fuentes de empleo existentes tienen salarios extremadamente bajos con jornadas de trabajo exageradas, la alternativa para contar con una fuente de empleo es el autoempleo y este se pretende lograr con la creación de una empresa, pero si al momento de su creación no contamos con un Plan de Negocios, la vida de esta y su existencia en el mercado estará condenada a la suerte o las caprichos de la competencia y al criterio del propietario, es por ello que es de suma importancia la realización de un Plan de Negocio, el cual nos detallara la formula exacta que necesitamos para conseguir las metas fundamentales, puesto que al contar con éste, incrementaremos las probabilidades de lograr la rentabilidad deseada.

## **1.3 Objetivo General**

Elaborar una propuesta de plan de negocios para la creación de un jardín de fiestas que permita determinar la viabilidad para su implementación

## **1.4 Objetivo Específico**

- Conocer si la idea de negocio es factible, para llevarla a cabo
- Identificar las principales herramientas administrativas, para la creación de una empresa
- Determinar la demanda real de servicios que tendrá la empresa
- Determinar la mejor estructura organizacional para el adecuado funcionamiento de la empresa
- Demostrar que el plan de negocio aumenta las probabilidades de éxito

## **1.5 Hipótesis**

La correcta elaboración de un plan de negocio permitirá identificar la viabilidad para la creación de una nueva empresa.

## **1.6 Aspectos Metodológicos**

Se utilizara el método deductivo puesto iniciaremos con el conocimiento de las características a nivel nacional de las empresas para llegar a un nivel municipal puesto que es donde pretendemos establecerla

Así mismo se utilizara la investigación de campo, al realizar las encuestas en las zonas seleccionadas

Investigación Documental, puesto que se utilizará diferente material bibliográfico

Población y Muestra, se utilizará este método pues se seleccionara a la población de los fraccionamientos colindantes y a través de un método estadístico se determinara la muestra con la cual se aplicara las encuestas y comprobar el consumo aparente

## **1.7 Alcances y limitaciones de la Investigación**

### **Límites**

Debido al tiempo con el que se cuenta para el desarrollo del estudio nos enfocaremos específicamente a los fraccionamientos colindantes con el Jardín de fiestas para realizar el estudio de mercado.

### **Alcances**

Realizar un plan de trabajo con el cual se logren conocer necesidades que requiere una parte de la población en lo referente a los jardines de fiestas.

## **1.8 Metodológicos y Técnicas**

La elaboración de este trabajo se realizará de acuerdo a las siguientes secuencias de actividades.

- Consulta de material bibliográfico referente a la planeación de negocios y formulación y evaluación de proyectos
- Elaboración de cuestionario para la entrevista de mercado
- Realización de un plan de negocio adecuado a un jardín de fiestas
- Diseño el plan de negocio y se analiza la factibilidad de la puesta en marcha de la idea de negocio
- Realización investigación de campo.

## **CAPÍTULO 2 LAS EMPRESAS COMO ORGANIZACIONES GENERADORAS DE DESARROLLO ECONÓMICO**

A continuación se analizará a las empresas, desde sus orígenes, así como su comportamiento histórico en México, se conocerán las características de clasificación y se conocerá la estructuración de las empresas y su comportamiento de lo macro a lo micro sus sectores y por último se conocerá el proceso emprendedor que será la base fundamental del estudio de esta tesis. Es por lo anterior, que este tema será la base de la comprensión y conocimiento de los sectores y con esta información se podrán conocer el crecimiento del sector al cual se pretende participar.

### **2.1 Antecedentes Históricos de las Empresas**

Para conocer el comportamiento de las empresas sus orígenes tanto en el continente europeo como en México, se realizara un estudio sobre su formación y desarrollo en los distintos tiempos.

#### **2.1.1 Las Primeras Civilizaciones**

El ser humano es un ser social, se organiza y coopera con sus semejantes. La historia de la humanidad puede describirse a través del desarrollo de la organización, al estar en sociedad; busca la forma para que sus recursos sean productivos, y esto lo lleve a tener una mejor calidad de vida, además que se ha vuelto indispensable y así se explica el por qué, una vez creada, ha crecido rápidamente.

Y como ya se mencionó el hombre ha tenido que trabajar para subsistir, ejerciendo sus actividades con la mejor efectividad posible; y, “ha aplicado la ley de oro de la administración, que consiste en obtener los máximos resultados con el mínimo esfuerzo” (Münch, ADMINISTRACIÓN , Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo, 2010).

Así, con el paso del tiempo, cada individuo fue experimentando y especializándose en tareas diferentes, llegando incluso a involucrar al resto de la familia, aparece por tanto la división del trabajo, creándose de este modo los distintos oficios y un perfeccionamiento de los materiales, ya fuesen herramientas de caza, tejidos, o panes, entre otros.

Con la aparición de los comerciantes, cada familia especializada intercambiaba con otras familias sus productos, lo que forzosamente introdujo en el mundo lo que se fue a llamar la moneda, que agilizaba enormemente los cálculos para realizar los trueques. Ya no hacía falta saber cuántas gallinas equivalían a una vaca, ahora bastaba con saber cuántas monedas valía una vaca.

### **2.1.2 Antecedentes en México.**

En México el proceso de creación de empresa tal cual, ha sido mucho más lento en comparación a otros países, solo se contaba con la división del trabajo por edad y sexo en actividades artesanales, comerciales o agrícolas, el surgimiento de las clases sociales, la aparición de la escritura jeroglífica y el poder teocrático y centralizado.

Sin embargo para muchas personas el descubrimiento de América en 1492 fue un suceso que incrementó la riqueza de la corona Española, y posteriormente de otros países

Así mismo la llegada de nuevos pobladores condujo a la creación de nuevas empresas en el viejo continente, donde mercaderes y comerciantes ofrecían productos provenientes del nuevo continente.

El fortalecimiento de las colonias y el incremento en el número de pobladores, llevó a la fundación de pequeños negocios especialmente de víveres y textiles.

Y es precisamente en México donde se encuentran las empresas más antiguas del continente americano.

### **2.1.3 Historia Empresarial de México**

“Inicios de la exportación en México, tiene sus comienzos durante el Porfiriato (fines del siglo XIX y principios del XX), se empezaron a desarrollar ciertas ramas de la agricultura cuya producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, tabaco y caucho.

El desarrollo industrial del país llegó con la producción minera y a la vez se desarrolló la metalurgia con la fundición de la plata, cobre y plomo.

La industria de transformación estaba representada por las empresas textiles.

- **Periodo Cardenista**

Al finalizar la Gran Depresión, en México se empiezan a dar cambios de relevancia, durante la administración del Presidente Lázaro Cárdenas se inició la Reforma Agraria (1935), se nacionalizó la industria del petróleo y de los ferrocarriles.

Se desarrolló un proyecto de desarrollo nacionalista con autonomía del exterior. Este cambio estructural conduce a la participación del gobierno como agente activo promotor del cambio y del desarrollo.

- **El Modelo Neoliberal en México (1982-actual)**

Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel de la Madrid Hurtado, se comienza con una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva del país, etapa caracterizada por hiperinflación (niveles hasta de 3 dígitos), y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujeron los aranceles a las importaciones y se

eliminaron las barreras arancelarias, México se adhiere al GATT en 1986 (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio).

Esto no resolvió ningún problema en México, ya que por el excesivo proteccionismo que se dio en el país, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y menos eficientes ante el comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, tenían una planta productiva obsoleta, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

En la década de los 90's se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en el país, para usarlo como plataforma de exportación hacia los vecinos del norte.

Profundizando aún más en este punto; en febrero de 1991, los presidentes George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney (de EE.UU., México y Canadá respectivamente) anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 11 de agosto de 1992 con la elaboración del documento final (el TLCAN) y que fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 por los 3 líderes antes mencionados, entrando en operación el primero de enero de 1994, teniendo como objetivos generales. (Ceballos, 1997)

“La eliminación de las barreras al comercio.

Fomento a la inversión.

La promoción de la competencia.

La protección de la propiedad intelectual.

Y se pretende aprovechar las potencialidades que brinda la complementariedad económica entre los países miembros para lograr una mayor competitividad internacional, sobre todo ante la Unión Europea y Japón”.

México intentó varias veces establecer un mecanismo de mercado sobre instrumentos derivados. Aunado a la continuidad de una política restrictiva y de control a la inflación.

## **2.2 Definición y Clasificación de las Empresas**

A lo largo de la historia la empresa como una actividad económica ha estado presente en la vida de todo ser humano arrojando beneficios no solo sociales y humanos también hacia el medio ambiente, recursos naturales y tecnológicos. La empresa como impulsor fundamental de la economía asigna recursos que permiten alcanzar objetivos sociales de largo plazo al tiempo que crea valor para los accionistas.

### **2.2.1 Definición y Clasificación de las Empresas**

Un elemento esencial de todo sistema económico es la empresa de todo tipo y tamaño. La producción de bienes y servicios (ropa, muebles, alimentos, transporte, gas, entre otros) es responsabilidad de las empresas. Por lo tanto, no se puede concebir una sociedad sin empresas, en el propio carácter de las empresas está el emprender negocios, que no se realizan de forma altruista, sino con ánimo de lucro, buscando una ganancia lícita que permita a una empresa sobrevivir y crear riqueza para su propietario, empleados y sociedad en general.

Por consiguiente, las empresas forman una estructura productiva de nuestra economía y desempeñan también una importante y trascendente “función social”.

De lo antes expuesto, es necesario definir con precisión lo que es una empresa que al ser una realidad socio-económica es estudiada por diferentes disciplinas sociales: Administración y Sociología.

### **2.2.1.1 La Empresa Según la Administración**

“Es la unidad productiva o de servicio constituida según aspectos prácticos o legales, y que se integra por recursos, valiéndose de la administración para lograr sus objetivos”. (Robbins, 2010)

Desde el punto de vista sociológico se define como:

“Un organismo social en el que el trabajo, el capital y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa”. (Guzman Valdivia, 2010)

De las definiciones anteriores se deduce que empresa es un organismo social, económico, jurídico, sociológico y administrativo, integrado por recursos y que aplica el proceso de administración para lograr sus objetivos.

### **2.2.2 Clasificación de las Empresas**

Para llegar a clasificar a las empresas es conveniente tener en cuenta diversas características; con éstas obtendremos distintos criterios de clasificación:

#### **2.2.2.1 Clasificación por Tamaño de la Empresa**

Se dificulta clasificar la dimensión de las empresas en función de las manifestaciones externas; en la práctica nos encontramos con cuatro tipos de empresas: micro, pequeñas, medianas y grandes. Un criterio usual es el número de trabajadores que tiene una empresa.

Las condiciones económicas y sociales de cada país son las que determinan el (los) criterio(s) que deba manejarse para configurar a las empresas. Como se presenta a continuación con algunos países de Latinoamérica.

En Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004).

FIGURA 1.  
Clasificación de las empresas año 2014

Tamaño	Activos Totales
Microempresa	Hasta 500
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5,000
Mediana	Superior a 5,000 y hasta 30,000
Grande	Superior a 30,000

Fuente Tomada de <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Clasificacion-de-empresas-en-Colombia>. (BANCOLDEX., 2014)

Organismos internacionales y países del mundo toman como base el factor de recursos humanos para determinar el tamaño de las empresas como se verá a continuación.

### 2.2.2.2 Clasificación de las Empresas con Base en el Factor Humano

Tabla 1. Clasificación de las empresas por número de empleados

<b>Ejecutivos de Finanzas (México)</b>			
Pequeña	Menos de	25	Empleados
Mediana	Entre	50 a 250	Empleados
Grande	Más de	250	Empleados
<b>J. Rodríguez Valencia (México)</b>			
Artisanal	De	1 a 5	Personas
Microempresa	De	5 y 50	Personas
Pequeña	De	50 a 100	Personas
Mediana	De	100 a 250	Personas
Grande	De	250 a 1000	Personas
Muy grande	Más de	1000	Personas

**Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana,  
SECOFI (México)**

Microindustria	De	1 a 5	Personas
Pequeña industria	De	16 a 1000	Personas
Mediana industria	De	101 a 250	Personas

Fuente, elaboración propia con datos del libros de Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. De Joaquín R.V (Joaquín, 2010)

Con el fin de avanzar en la definición de políticas, estrategias y acciones de fomento empresarial e impulsar empresas competitivas en la economía global, la Secretaría de Comercio dio a conocer el 28 de diciembre de 2013 los nuevos criterios de estratificación de las empresas, mismos que se muestran en el siguiente cuadro.

**2.2.2.3 Criterios de Clasificación de las Empresas.**

Una manera de clasificar las empresas es por el número de empleados y el sector al que pertenece. Para lograr una mejor comprensión de lo que hablamos se presenta la siguiente

Tabla 2 clasificaciones de las empresas por su tamaño y sector:

<b>Tamaño</b>	<b>Industriales</b>	<b>Comerciales</b>
<b>De servicios</b>		
Microempresas	1 a 30 empleados	1 a 5 empleados 1 a 20 empleados
Pequeñas empresas	31 a 100 empleados	6 a 20 empleados 21 a 50 empleados
Medianas empresas	101 a 500 empleados	21 a 100 empleados 51 a 100 empleados
Grandes empresas	501 o más empleados	101 o más empleados 101 o más empleados

Fuente elaboración propia con datos del libros de Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. De Joaquín R.V. (Joaquín, 2010)

#### 2.2.2.4 Clasificación de la Empresa por su Constitución Patrimonial

Este criterio se basa en el origen de las aportaciones de capital y del carácter de “quienes dirijan sus actividades”. De acuerdo con Rodríguez V; las empresas pueden clasificarse en:

- **Públicas.** Son empresas que pertenecen al Estado y su objetivo es satisfacer necesidades de carácter social. Están constituidas por capital público perteneciente a la nación; su administración está bajo la responsabilidad de empleados públicos y pueden subclasificarse en:

**Desconcentradas.** Aquellas que tienen determinadas facultades de decisión limitadas y que son capaces de manejar su autonomía y presupuesto, como la Comisión Nacional del Agua, el Instituto Nacional de Bellas Artes, la Comisión Nacional Bancaria, entre otras.

**Descentralizadas.** Aquellas que desarrollan actividades que competen al Estado y son de interés general, pero están dotadas de personalidad, patrimonio y régimen jurídicos propios, como PEMEX, BANCOMEXT, etc.

- **Privadas.** Aquellas que están constituidas por capital de particulares, administradas por sus propietarios, y cuya finalidad puede ser lucrativa y mercantil o no lucrativa.

**Empresas lucrativas.** Estas empresas son individuales, cuando están dirigidas por un solo propietario o sociedades, es decir, cuando pertenecen a varios socios y persiguen la obtención de utilidades. Por ejemplo, los hoteles, fábricas, cines, etc.

**Empresas no lucrativas.** Aquellas que están, orientadas a satisfacer necesidades materiales o físicas de sus integrantes, persiguiendo resultados sociales y no ganancias económicas, como universidades públicas, colegios de profesionales, cooperativas, entre otras.

**Mixtas.** Si la titularidad es compartida entre organismos públicos y particulares. (Rodríguez Valencia, 2010)

## 2.3 Las Empresas en México

Para tener un panorama amplio respecto a las empresas en México es necesario conocer datos específicos sobre la población por lo cual se enumera la siguiente tabla obtenida del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), este instituto se creó el 25 de enero de 1983 por decreto presidencial, que integró en su estructura a:

- La Dirección General de Estadística, en funciones desde 1882, cuando pertenecía a la Secretaría de Fomento, Colonización, Industria y Comercio.
- La Dirección General de Geografía, establecida en 1968 y que estaba adscrita a la Secretaría de la Presidencia.
- La Dirección General de Política Informática.
- La Dirección General de Integración y Análisis de la Información.

Con su creación, el INEGI modernizó la valiosa tradición que tenía nuestro país en materia de captación, procesamiento y difusión de información acerca del territorio, la población y la economía. Conjuntó en una sola institución la responsabilidad de generar la información estadística y geográfica.

Desde 1985, el Instituto se desconcentró para ubicar su sede en la ciudad de Aguascalientes, Aguascalientes.

La siguiente tabla 3 Datos de la población en el país de México en el año 2010

<b>Indicador</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Año</b>	<b>Valor</b>
Población total	Miles de habitantes	2010	112337
Tasa de crecimiento media anual de la población <sup>a</sup>	Por ciento	2005-2010	1.8
Densidad de población	Habitantes/km <sup>2</sup>	2010	57
Edad mediana <sup>a</sup>	Años	2010	26
Relación de dependencia <sup>a</sup>	Población en edad dependiente por	2010	62.3

	cada 100 personas en edad productiva		
Relación hombres - mujeres	Número de hombres por cada 100 mujeres	2010	95.4
Población inmigrante estatal	Por ciento	2010	17.6
Población nacida en otro país residente en México <sup>e</sup>	Por ciento	2010	0.9
Población migrante internacional de retorno <sup>e</sup>	Por ciento	2010	31.5

Fuente Elaboración con datos de Inegi, Conapo, Dif

## El Banco Mundial

El Banco Mundial desde su concepción en 1944, ha pasado de ser una entidad única a un grupo de cinco instituciones de desarrollo estrechamente relacionadas.

Las organizaciones que forman el Banco Mundial son propiedad de los gobiernos de los países miembros, y éstos son quienes, en el marco de esas instituciones, tienen la capacidad de tomar las decisiones definitivas sobre cualquier asunto, ya sea político, financiero o relativo a la adhesión.

De acuerdo con datos publicados por el Banco Mundial respecto a México,

TABLA 4 EL PAÍS DE MEXICO EN DATOS 2012-2013

Población	120.8 millones	2012
PIB	\$1.178 billones	2012
Crecimiento del PIB	3.8%	2012
Inflación	3.8%	2013

Fuente Elaboración propia con datos del Banco Mundial

A continuación se presentan las cifras del PIB en México publicadas por el Banco de México con datos del INEGI durante los últimos 4 años expresados en forma anual y en pesos corrientes.

## **2.4 Las Empresas en Puebla**

Hablar de las Empresas en Puebla; implica considerar varios factores para su análisis ya que el dejar a un lado esta información, pudiera traer como consecuencia empresas que fracasen por tomar decisiones incorrectas. Por lo contrario si se consideran se puede contar con información valiosa que lleve al éxito un negocio. Hablaremos de factores como la población, las unidades económicas, los diferentes sectores de las empresas, la competitividad, el empleo, entre otros que ayuden a tomar mejores decisiones al momento de hacer negocios en el Estado.

Por ello es importante conocer la información económica del mismo; Puebla es la entidad federativa Número 21 que de acuerdo a la Secretaría de Economía en el 2012 (Economía, 2012) representó el 3.24% del producto interno bruto del total nacional. En comparación con el año anterior, tuvo un incremento del 6.77% (INEGI, 2014). Observando el incremento de un año a otro, se puede considerar que se esta dando un crecimiento en el Producto interno bruto, lo que significa que se estan produciendo más bienes y servicios en el Estado, generando así mayor riqueza.

Un dato importante para la toma de decisiones de un inversionista es conocer la facilidad con la que puede hacer negocios en el lugar donde se quiere invertir. En un estudio realizado por el Tecnológico de Monterrey (Pardo, 2012) comenta que según datos de la Secretaría de Economía (SE) el Estado de Puebla ocupa el quinto lugar con mayor número de negocios en el país, sólo lo superan el Estado de México con 585 mil empresas, Distrito Federal con 414 mil, Veracruz con 364 mil y Jalisco con 331 mil. Lo que significa que los empresarios han invertido en el Estado de Puebla, generando un ambiente de confianza para otros inversionistas.

Otro factor importante que se debe considerar es la población con la que cuenta el Estado; hasta el 2010 de acuerdo a las cifras del INEGI (INEGI, 2014) Puebla contaba con un total de 5,779,829 habitantes de los cuales el 52.1% son mujeres y el 47.9% son hombres, estos datos sirven a los empresarios para conocer el tamaño de mercado que está disponible en el Estado buscando el nicho de mercado que más convenga atender.

De la población que vive en el Estado de acuerdo al informe del primer trimestre de 2014 (INEGI, 2014) se reporta una población ocupada de 867,833 personas de 14 años y más; en comparación al primer trimestre del año anterior donde había 863,880 personas ocupadas por lo que ha habido un incremento en este primer trimestre de 3,953 personas ocupadas, por lo que se observa que las cifras de las personas ocupadas ha sido mayor generando consigo una derrama económica importante para las familias en el Estado.

Otro de los puntos importantes que se debe analizar, es la infraestructura productiva con la que cuenta el Estado, ya que esto puede traer varios beneficios a las empresas que se quieran establecer en el mismo. Puebla cuenta con 18 parques industriales y /o tecnológicos según lo que publica la Secretaría de Economía (economía, 2012)

Es importante hacer mención que en México, un parque industrial es un terreno delimitado para uso industrial que si bien, no opera bajo un régimen aduanero, si ofrece toda la infraestructura urbana y permisos necesarios para la operación de empresas de manufactura, alta tecnología y centros de distribución. (Economía, 2014)

A diferencia de un terreno aislado, el parque industrial ofrece un servicio integral bajo el concepto de plug & play (enchufe y listo), ya que la oferta inmobiliaria de terrenos y edificios industriales, además de ser de muy alta calidad, cuenta con todos los servicios básicos para que el usuario no tenga que preocuparse por cualquier trámite de manera individual. Todo está listo para usarse. (Economía, 2014)

Así, las ventajas de los parques industriales en México son: a) la certeza en la propiedad de la tierra, en la factibilidad de los servicios básicos; en los permisos de operación y en la calidad de los edificios y la infraestructura interna; b) su ubicación cerca de las principales rutas del comercio; de los asentamientos humanos y centros de educación; de los proveedores en la cadena productiva; y c) la disponibilidad de servicios de valor agregado como seguridad, mantenimiento y atención a los inquilinos, con edificios industriales disponibles para venta o renta, así como bajo esquemas de Shelter, built-to-suit o lease-back (ECONOMIA, 2014).

Algunos de los parques industriales con los que cuenta El Estado de Puebla son los siguientes:

1. Área Industrial San Felipe Chachapa
2. Conjunto Industrial Chachapa
3. Corredor Industrial Cuatlancingo, A.C.
4. Fraccionamiento Industrial Resurrección
5. Parque Industrial 5 de mayo
6. Parque Industrial Volkswagen, Fraccionadora Industrial del Norte, S.A. de C.V.(FINSA)

Siendo un total de 18

Esta infraestructura productiva ayuda al Estado a que sea atractivo para las inversiones porque los empresarios se pueden establecer en estos sitios aprovechando las ventajas que ofrece un parque industrial, evitando con ello generar gastos excesivos en cuanto a espacios.

Doing Business en México 2014 es el quinto informe subnacional de la Serie Doing Business en México. En el año 2005 se crearon por primera vez indicadores cuantitativos con respecto a las regulaciones de la actividad comercial y su aplicación para 12 Estados, además del Distrito Federal. A partir del segundo reporte Doing Business en México 2007, se extendió la cobertura a 31 Estados de los Estados Unidos Mexicanos y el Distrito Federal. (3.0, 2014)

En resumen, el esfuerzo de eficiencia administrativa llevado a cabo por el Gobierno de Puebla permitió una reducción del 17.6% del tiempo de respuesta al ciudadano, en tan solo dos años de la actual administración.

Con todos estos datos se puede considerar que Puebla es una ciudad en donde se puede hacer negocios, ya que ha mejorado en muchos aspectos para que las empresas se establezcan con más facilidad, se considera que reconocimientos de este tipo pueden hacer que lleguen más inversiones al estado. Aunque sin duda queda mucho por hacer para buscar los primeros lugares.

El Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas también conocido por su abreviatura como DENUE, es una herramienta que ofrece el INEGI Institución que ofrece datos oficiales de acuerdo a los censos que este realiza. El DENUE ofrece información sobre la identificación y ubicación de todos los establecimientos activos en el Territorio nacional, dicha información es fundamental para la toma de decisiones en los ámbitos público y privado (INEGI, 2014)

Por ello se considera que la información que proporciona el DENUE es de suma importancia para su análisis, de ahí se obtiene que el Estado de Puebla en el último censo realizado de 2013 cuenta con 255,175 unidades económicas; establecimientos que se encuentran activos en todo el Estado. Entre ellas destaca con el 44.74% de Unidades económicas el comercio al por menor, seguido de La industria manufacturera con un 15.55% de unidades económicas, cabe mencionar que en estas cifras se engloban las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

De acuerdo a la información obtenida en el INEGI podemos observar a las empresas que existen en el estado de Puebla de acuerdo a su tamaño (INEGI, 2014)

Tabla No. 5 Total de Empresas en el Estado de Puebla

TOTAL DE EMPRESAS POBLANAS		
TAMAÑO	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
MICROEMPRESAS	245,049	96.0%
PEQUEÑAS	8,432	3.3%
MEDIANAS	1,478	0.6%
GRANDES	216	0.1%
TOTAL	255,175	100.0%

Fuente: Elaboración propia elaborada con datos del DENUE

Como se puede notar el 96.00 % corresponde a las microempresas que emplean de 0 a 10 personas generando una gran cantidad de empleos en el estado aportando un importante desarrollo económico a Puebla.

Las pequeñas empresas representan el 3.30% del total quienes emplean de 11 a 50 personas; siendo las medianas el 0.60% que dan empleo desde 51 a 250 personas y tan solo el 0.1% representan las grandes empresas generando empleos a más de 251 personas por unidad económica.

De acuerdo a esta información se puede decir que el 99.90% conforman el sector de las Mipymes y tan solo el 0.08% corresponde a las grandes empresas en el estado de Puebla

En el siguiente cuadro se detalla por rango el número de personas que se ocupan en cada uno y el número de unidades económicas que se ubican en cada segmento (INEGI, 2014). Existen 232,841 unidades económicas que emplean entre 0 a 5 personas siendo estas el 91.25 % del total de las empresas del estado de Puebla, seguida de tan solo un 4.78 % que emplean entre 6 y 10 personas.

Tabla No 6 Número de personas ocupadas por rango.

PERSONAS OCUPADAS	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	PORCENTAJE QUE REPRESENTA
DE 0 A 5	232,841	91.25%
DE 6 A 10	12,208	4.78%
DE 11 A 30	7,142	2.80%
DE 31 A 50	1,290	0.51%
DE 51 A 100	971	0.38%
DE 101 A 250	507	0.20%
DE 251 A MAS	216	0.08%
TOTALES	255,175	100.00%

Fuente Elaborada con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

Clasificando las unidades económicas por sector podemos observar que el sector comercial representa el 47.46% siendo el que tiene el mayor número de unidades económicas; en segundo lugar se encuentra el sector de servicios representando el 36.08% y en tercer lugar queda el sector industrial con tan solo el 16.46% (INEGI, 2014)

Tabla No 7 Empresas clasificadas por sector.

SECTOR	NUMERO DE UNIDADES ECONOMICAS	PORCENTAJE QUE REPRESENTA
INDUSTRIAL	42,001	16.46%
COMERCIO	121,099	47.46%
SERVICIOS	92,075	36.08%
TOTAL	255,175	100.00%

Fuente Elaboración Propia con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

De acuerdo a la clasificación por sector las microempresas representan el mayor número de unidades económicas que existen en el estado siguiendo la pequeña empresa, la mediana y la empresa grande, por lo que es significativo el aporte de los emprendedores en el estado.

Tabla No 8 Empresas clasificadas por sector y por tamaño

SECTOR	MICROEMPRESAS	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
INDUSTRIAL	40,011	1,460	430	100	42,001
COMERCIO	119,314	1,518	252	15	121,099
SERVICIOS	85,724	5,454	796	101	92,075
TOTAL	245,049	8,432	1,478	216	255,175

Fuente Elaboración propia con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

De forma detallada se presentan las unidades económicas por giro y por el número de personas ocupadas representado estas al segmento de las microempresas en donde se puede observar que el comercio al por menor; es el giro que mayor número de unidades económicas cuenta dando un total de 112,947 unidades siendo el 46.09%, seguido de la industria manufacturera con un total de 37,985 unidades representando el 15.50% (INEGI, 2014)

Tabla No 9 Microempresas por Actividad

GIRO	DE 0 A 5	DE 6 A 10	TOTAL	PORCENTAJES
Agricultura	492	21	513	0.21%
Minería	453	18	471	0.19%
Construcción	609	110	719	0.29%
Industrias manufactureras	35,819	2,166	37,985	15.50%
Comercio al por mayor	5,681	686	6,367	2.60%
Comercio al por menor	110,379	2,568	112,947	46.09%

Transportes, correos y almacenamiento	1,324	189	1,513	0.62%
Información en medios masivos	742	70	812	0.33%
Servicios financieros y de seguros	1,445	150	1,595	0.65%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	2,363	194	2,557	1.04%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	3,575	420	3,995	1.63%
Corporativos	6	0	6	0.00%
Servicios educativos	3,240	1,575	4,815	1.96%
Servicios de salud y de asistencia social	7,437	563	8,000	3.26%
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	2,683	227	2,910	1.19%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	20,038	1,331	21,369	8.72%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	29,787	1,179	30,966	12.64%
<b>TOTAL UNIDADES ECONOMICAS</b>	<b>232,841</b>	<b>12,208</b>	<b>245,049</b>	<b>100.00%</b>

Fuente elaboración Propia con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

El siguiente detalle muestra los datos de la pequeña empresa de acuerdo al giro, estas emplean entre 11 a 50 personas; en donde se puede observar que los servicios educativos cuentan con 2,190 unidades económicas siendo este el que ocupa el primer lugar con un 26% seguido de la industria Manufacturera que cuenta con 1,227 unidades representando 14.6% (INEGI, 2014)

Tabla No 10 Porcentaje de pequeñas empresas por actividad en Estado de Puebla

GIRO	DE 11 A 30	DE 31 A 50	TOTAL	PORCENTAJES
Agricultura	6	3	9	0.1%
Minería	15	5	20	0.2%
Construcción	144	39	183	2.2%
Industrias manufactureras	987	240	1,227	14.6%
Comercio al por mayor	384	62	446	5.3%
Comercio al por menor	935	137	1,072	12.7%
Transportes, correos y almacenamiento	155	42	197	2.3%
Información en medios masivos	60	12	72	0.9%
Servicios financieros y de seguros	94	18	112	1.3%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	82	9	91	1.1%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	193	38	231	2.7%
Corporativos	0	0	0	0.0%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	92	31	123	1.5%
Servicios educativos	1,908	282	2,190	26.0%
Servicios de salud y de asistencia social	367	63	430	5.1%

Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	81	10	91	1.1%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	490	60	550	6.5%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	511	64	575	6.8%
Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	622	170	792	9.4%
<b>TOTAL UNIDADES ECONOMICAS</b>	<b>7,142</b>	<b>1,290</b>	<b>8,432</b>	<b>100.0%</b>

Fuente elaboración propia con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

En las Medianas empresas se emplean entre 51 y 250 personas; destaca con mayor número de unidades económicas la industria manufacturera con 372 unidades económicas siendo estas el 25.17% seguida de Servicios educativos con 246 unidades representando el 16.64% (INEGI, 2014)

Tabla No 11 Porcentaje de medianas empresas por actividad en el Estado de Puebla

GIRO	DE 51 A	DE	TOTAL	PORCENTAJES
	100	101 A		
Agricultura	1	0	1	0.07%
Mineria	2	1	3	0.20%
Construcción	33	13	46	3.11%
Industrias manufactureras	230	142	372	25.17%
Comercio al por mayor	72	40	112	7.58%
Comercio al por menor	89	51	140	9.47%
Transportes, correos y	41	13	54	3.65%

almacenamiento				
Información en medios masivos	16	8	24	1.62%
Servicios financieros y de seguros	8	1	9	0.61%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	5	2	7	0.47%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	17	4	21	1.42%
Corporativos	0	0	0	0.00%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	25	31	56	3.79%
Servicios educativos	176	70	246	16.64%
Servicios de salud y de asistencia social	48	38	86	5.82%
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	13	4	17	1.15%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	30	7	37	2.50%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	17	2	19	1.29%
Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	143	77	220	14.88%
TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	971	507	1,478	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

En las Grandes empresas emplean de 251 personas a más y de igual forma que en las medianas la industria manufacturera representa el mayor número de unidades económicas (INEGI, 2014)

Tabla No 12 Porcentaje de grandes empresas por actividad en el Estado de Puebla

GIRO	DE 251 A MAS	PORCENTAJES
Agricultura	0	0%
Minería	0	0%
Construcción	6	3%
Industrias manufactureras	92	43%
Comercio al por mayor	7	3%
Comercio al por menor	8	4%
Transportes, correos y almacenamiento	8	4%
Información en medios masivos	1	0%
Servicios financieros y de seguros	2	1%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	0	0%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	3	1%
Corporativos	0	0%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	11	5%
Servicios educativos	14	6%
Servicios de salud y de asistencia social	24	11%
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	1	0%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1	0%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0	0%
<b>TOTAL UNIDADES ECONOMICAS</b>	<b>216</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas

Después de revisar factores importantes que influyen en las empresas se puede decir que la información es básica para tomar decisiones; al momento de revisarla se da uno cuenta que hay datos que no se considerando para emprender los negocios. Se Puede considerar a Puebla como un estado que cuenta con la infraestructura adecuada para establecer negocios así como un mercado cautivo muy importante y un número de empresas importante por lo que se pudiera contar con los suministros y servicios para emprender.

Es necesario considerar que antes de emprender se analicen los factores que influirán en el éxito o fracaso de las empresas. Por ello es necesario contar con la capacitación adecuada para establecer una empresa. Aunque El estado de Puebla cuenta con varias ventajas competitivas es importante mencionar que aún falta mucho por hacer para facilitar la apertura de los negocios.

Otro dato importante es que existe en Puebla el Consejo Coordinador Empresarial quien se encarga de coordinar el sector empresarial.

De acuerdo al Consejo Coordinador Empresarial de Puebla (tiene congregados a 24 organismos con el fin de tener un novedoso modelo de comunicación empresarial, el compromiso que tiene el Consejo Coordinador Empresarial de Puebla debe de ser cada vez más firme; el COORDINAR, PROMOVER, REPRESENTAR E IMPULSAR al sector privado, además de ser nuestra misión, se tiene que ver reflejado en la dinámica económica de nuestro estado (PUEBLA, 2014)

Las camaras y asociaciones ayudan a sus socios a proveer de servicios como capacitacion, asesoría y respaldo por ello las empresas se agrupan para juntas lograr un impulso en cada sector.

## **2.5 Los Sectores de las Empresas**

Para poder definir cuáles son los sectores en los que se puede encontrar una empresa es de suma importancia en primer lugar conocer y definir que se entiende por empresa las definiciones de empresa es necesarios iniciar por los antecedentes

“La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios

En la actualidad las funciones de las empresas ya no se limitan a las mencionadas antes. Al estar formadas por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propias, que favorece el progreso humano- como finalidad principal al permitir en un seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúan.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: accionistas directivos, empleados, trabajadores y consumidores”. (Garcia) actualmente las empresas dejaron de ser vistas como una área destinada a la elaboración de productos que buscaban satisfacer las necesidades humanas , si no que actualmente se ven como un ente donde la participación de ser humano y el trabajo en equipo lograr desarrollar productos o servicios que beneficien en el desarrollo de la sociedad así mismo son un espacio donde el ser humano lleva a cabo su desarrollo personal y profesional.

### **2.5.1 La Clasificación de las Empresas Según Actividad Económica.**

“Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con las actividades en:

Industriales. La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción fe materias primas. Las industrias a su vez son susceptibles de clasificar se en

#### **2.5.1.1 Empresas Extractivas.**

Estas se clasifican cuando su giro se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no, entendiéndose por recursos naturales todos los elementos de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplo de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

### **2.5.1.2 Manufactureras.**

Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

Empresas que producen bienes de consumo final. Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor, estos pueden ser duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad, por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos...

Empresas que producen bienes de capital. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria ligera, productos químicos, etc.

### **2.5.1.3 Agropecuaria**

Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

### **2.5.1.4 Comerciales.**

Son intermediarios entre productor y consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

a) Mayoristas. Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

b) Minoristas o detallistas. Los que venden productos al “menudeo” o en pequeñas cantidades, al consumidor final.

c) Comisionistas. Se dedican a vender mercancía que los productores les dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

#### **2.5.1.5 De Servicios.**

Como su nombre lo indica, son aquellos que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Las empresas de servicio pueden clasificarse en sectores:

La manera para clasificar las empresas se basa en su actividad económica, las cuales son principalmente tres, industriales, comerciales y de servicios cada una de ellas con su actividad bien definida

“También se pueden Clasificar de acuerdo a la Secretaría de Economía (antes SECOFI), 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. Algunos autores toman en cuenta una cuarta categoría: las empresas de Giro Agrícola.

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.

Empresas de Giro Comercial.- Compra bienes o mercancías para la venta posterior.

Sólo realizan procesos de intercambio, son establecimientos que se dedican a comprar y vender satisfactores. Agregan el valor de distribución o la disponibilidad.

Las empresas comerciales pueden ser mayoristas, minoristas o comisionistas:

Las mayoristas se dedican a la compra o venta de productos a gran escala, comúnmente a distribuidores minoristas.

Los minoristas venden productos en una escala mucho menor, ya sea directamente a consumidores, o a otras empresas minoristas o comisionistas.

Las comisionistas, como su nombre lo dice, se encargan de vender productos, recibiendo una comisión, la cual puede depender del precio previamente fijado por el proveedor, o por el precio final dado por el comisionista.

Empresas de Servicios.- Comercializan servicios profesionales o de cualquier tipo. Se caracterizan por llevar a cabo relaciones e interacciones sin importar los atributos físicos. Los servicios son relación, negociación, comunicación. Un servicio es una idea, es una información o una asesoría. Estos a su vez se pueden subdividir en sectores, como el Sector Educación, Sector Turismo, Sector Bancario, etc.

Los servicios tienen tres características:

Intangibles: No se pueden tocar.

Heterogéneos: Varían porque se llevan a cabo por persona.

Caducan: Se tienen que usar cuando están disponibles.

Empresas de Giro Agrícola.- Ganaderas, de pesca o silvícolas. Son las dedicadas a cualquiera de las actividades de ganadería, pesca o silvicultura, todas ellas actividades primarias. Algunos autores consideran esta función dentro de la categoría de las empresas industriales". (Azabach, s.f.)

## 2.6 El Proceso Emprendedor para Crear una Nueva Empresa.

Cuando las personas deciden emprender una nueva empresa, debe considerar varias pasos que deben realizarse, con el propósito de generar las condiciones necesarias para que la nueva organización productiva cumpla con todos los aspectos necesarios primero para su funcionamiento y luego para su crecimiento y desarrollo.

Para ello se debe considerar el Proceso Emprendedor, que considera de que manera el emprendedor debe realizar la creación de una nueva empresas y por ello se le debe considerar como conjunto de fases que permiten al emprendedor identificar una idea de inversión, elaborar un plan de negocios, gestionar los recursos para iniciar y administrar a la nueva unidad productiva, lo anterior se puede resumir en la figura ¿.

A continuación se explica cada una de las fases:

a) Identificación de la Idea de Inversión. La generación de ideas es la clave para todo proceso innovador y la base para proyectos de emprendedores. Trabajar por un sueño parecería una cuestión ideal, pero en realidad aventurarse y lanzarse por sus ideas, sus proyectos o sus propios negocios es un riesgo que pocas personas están decididas a tomar. “Al buscar ideas de negocios debemos considerar tres temas básicos: los orígenes de las ideas, las fuentes y la creatividad”. (Bonilla, 2007) Otro concepto sobre la generación de ideas de negocios nos la brinda Lourdes Münch Galindo que nos dice “El emprendedor se caracteriza por poseer un conjunto de características que le permiten aplicar ciertas competencias, entre las que destacan su capacidad de crear e innovar, de asumir la responsabilidad de sus decisiones para detectar oportunidades, desarrollar una empresa y llevarla a cabo”. Por lo consiguiente el haber trabajado un tiempo en el sector de una determinada actividad proporciona información suficiente como para conocer ámbitos susceptibles de generar una idea empresarial. Los estudios demuestran que muchas empresas nacen a partir de la experiencia previa de sus promotores. También menciona Juan Carlos Leiva Bonilla en su libro Los emprendedores y la creación de empresas, “las ideas de negocios más usuales fueron las siguientes:

- Experiencias propias en trabajos anteriores
- Contactos, redes personales
- Internet y medios de comunicación masiva.
- Franquicias
- Ferias comerciales”. (Bonilla, 2007)

También se cuenta de igual manera con diferentes fuentes de oportunidades de negocios que pueden ser de orígenes muy diversos. Se puede agruparlas en función de los siguientes criterios según la visión de José Manuel Salinas Sánchez:

- “Repetir experiencias ajenas
- Aprovechar la propia experiencia como trabajador por cuenta ajena o la formación en un campo específico.
- La innovación en los productos, servicios o procesos.
- Percibir una necesidad no satisfecha en el mercado”. (Sánchez, 2013)

Además de las fuentes clásicas de oportunidades de negocios y gracias a las nuevas tecnologías de la información, se puede encontrar en internet diversas referencias sobre ideas de negocios, unas referidas a proyectos que se han puesto en marcha y otras que proponen ideas totalmente novedosas.

La idea de negocio se da cuando el futuro empresario relaciona y orienta sus capacidades imaginativas a un plan de negocios y empieza a asociar esa idea con mercados, clientes y tecnología y lo hace con la intención específica de crear un negocio.

Por lo ya mencionado se tiene que las ideas provienen de la capacidad imaginativa y creatividad del individuo y pueden tener cualquier orientación y

propósito pero no siempre están orientadas a la creación de empresas. Esto sucede muchas veces con gente de gran capacidad intelectual que indagan y generan nuevas ideas, nuevas tecnologías, nuevos productos entre otros.

b) Elaboración de un Plan de Negocios. Sin duda alguna el emprendedor debe tener una guía para saber que tiene hacer, como lo va a hacer, quien lo va a hacer, con que lo va a hacer y cuando. Pero si apenas se va a iniciar se debe contar con un documento que facilite esta tarea. De Acuerdo a lo que explica Alfredo Pérez (Pérez Paredes & Torralba Flores, 2011) “El plan de negocios es un documento fundamental para el desarrollo de un nuevo empresario, este puede funcionar para las grandes, medianas y pequeñas empresas, representando una herramienta de trabajo, ya que por medio de su preparación se hace una evaluación de que tan factible es la idea del nuevo negocio que se desea emprender”.

Lo que muestra lo anterior es que el plan de negocios es un documento que muestra una idea de negocio de manera clara y específica, presentando los aspectos de mercado, técnicos, administrativos y financieros que deben ser considerados para determinar la viabilidad y tomar o no la decisión de iniciar la nueva empresa. A continuación se explica en qué consiste cada una de los aspectos que integran al plan de negocios.

1. Estudio de mercado. Tiene como finalidad medir el número de individuos, empresas u otras entidades económicas, que dadas las condiciones representan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de bienes o servicios, en un periodo determinado de tiempo, además de identificar lo relacionado con el precio, la promoción y la publicidad, los canales de distribución y la identificación de la competencia.

2. Estudio técnico. Tiene como finalidad determinar la viabilidad técnica del plan de negocios, estableciendo las materias primas, el equipo, el personal, la ingeniería del proyecto y el presupuesto de capital necesario para iniciar las actividades de la nueva empresa, todos estos aspectos de tipo técnico podrán aplicarse en empresas de tipo industrial, comercial o de servicios.

3. Estudio Organizacional. Determina la viabilidad organizacional que debe tener la nueva empresa en el sentido de contar con una estructura organizacional, con estrategias de selección, contratación, inducción y capacitación de los trabajadores, el clima laboral y lo relacionado con la figura jurídica más adecuada para establecer la nueva empresa.

4. Estudio Financiero. Consiste en ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan el estudio técnico y de mercado y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. El estudio es fundamental porque permite ver financieramente si existen utilidades una vez que se han proyectado los datos generados en los estudios anteriores, se recomienda que se proyecten por lo menos cuatro años.

Como se observa este documento es fundamental para la creación de una nueva empresa, toda vez que si bien no se tiene una receta de cocina que garantice el éxito de la nueva organización, si se convierte en una guía para el emprendedor y que le permite decidir crear o no la nueva empresa.

c) Gestión de Recursos. Esta parte del proceso emprendedor en ocasiones es lo más difícil de lograr toda vez que no siempre el emprendedor tiene los recursos financieros para poder iniciar y es aquí que el financiamiento es una herramienta fundamental para el emprendedor. Antes de solicitar el financiamiento es conveniente determinar para que solicitará y bajo que condiciones se pagará.

A continuación se presentan algunas de las fuentes que pueden apoyar a los emprendedores.

#### 1. VENTURE CAPITAL O CAPITAL DE RIESGO

Estos representan fondos que proporcionan capital de crecimiento a empresas que están iniciando y que operan en mercados de alto crecimiento. Algunas redes ofrecen también asesoría a los empresarios. Se puede consultar en [www.investomex.com](http://www.investomex.com).

## 2. BANCA COMERCIAL

Este tipo de bancos ofrece productos específicos para los emprendedores, con los que da financiamientos por hasta \$500,000 y \$1.5 millones, dependiendo del nivel de tecnología del negocio que se quiera emprender.

Los fondos pueden destinarse al desarrollo de un prototipo comercial; adquisición de maquinaria y equipo; inversiones para lanzar un producto al mercado; adaptación, ampliación y remodelación; registro de patentes y capital de trabajo para la operación del negocio. Se puede consultar en [www.abm.org.mx](http://www.abm.org.mx).

## 3. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Por medio de un contrato, una persona física o moral tiene la posibilidad de usar o gozar temporalmente de un bien por un plazo determinado. Al término del acuerdo, se puede comprar. Para ello, se establece el pago de una renta, que cubre el valor original, más la carga financiera y los gastos adicionales. Se puede consultar en <http://amsufac.org.mx>.

## 4. FINANCIAMIENTO A LAS PYMES EXPORTADORAS

Dirigido a los pequeños negocios exportadores a fin de que mejoren su competitividad en los mercados externos. Para participar, las empresas deben estar directamente relacionadas con trámites de comercio exterior, tener dos años de operación y no estar en concurso mercantil, suspensión de pagos o estado de insolvencia. Se puede consultar en [www.bancomext.com](http://www.bancomext.com).

Como se observa existen diversas fuentes dependiendo de las necesidades y tipos de planes de negocios que se deseen impulsar.

d) Administración de la empresa. En esta última fase se debe administrar a la nueva organización utilizando el proceso administrativo. Los elementos principales que componen las principales etapas del proceso administrativo dentro de una nueva empresa o una ya existente son la planeación, organización, dirección y control, por lo que a continuación se presenta cada uno de ellos.

1. Planeación. Principalmente busca influir en el futuro, tomando tareas predeterminadas y lógicas en el presente, por lo que representan la esencia de una operación efectiva.

2. Organización. Fundamentalmente la nueva empresa contribuye a ordenar los medios para hacer que los recursos humanos trabajen unidos en forma efectiva hacia el logro de los objetivos generales y específicos de la organización.

3. Dirección. Tiene como propósito impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo que integran la empresa, con el fin de que dichas actividades en conjunto se lleven a cabo conforme a los planes establecidos.

4. Control. Aporta el aseguramiento de que se alcancen los objetivos en los plazos establecidos y con los capitales previstos, proporcionando a la empresa la medida de la desviación que los resultados puedan tener respecto a lo planeado.

Como se observa es fundamental que se apertura una nueva empresa, pero es más importante que la empresa permanezca y crezca a través de una adecuada administración.

Sin duda alguna el proceso emprendedor es necesario y muy importante para las personas que deciden crear una nueva empresa, por ello es indispensable utilizar este proceso para lograr mejores resultados para establecer una empresa.

## **CAPÍTULO 3 PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA PARA GENERAR EMPRESAS**

Los distintos modelos de negocios, planes de negocio y/o proyectos de inversión, que plantean los diferentes autores, para el estudio de este tema se analizará en un primer punto la definición de proyecto, planes y modelos, esto con la finalidad de lograr realizar una definición que tenga como finalidad la homologación de estos tres conceptos y se determine que al momento de realizar el estudio sobre este tema, se justifique que estaremos hablando sobre planes de negocios, para ello se define en primer lugar que es un proyecto

### **3.1 Que es un Proyecto**

“Un PROYECTO es la búsqueda de una solución inteligente tendiente a resolver necesidades humanas; por ello su formulación, su evaluación y las decisiones finales, se circunscriben a la medida y a las expectativas humanas. Por tal razón, el proyecto debe nacer de la reflexión ante una necesidad u oportunidad detectada; de la conexión o creación de ideas que permitan formular hipótesis que den una posibilidad para la acción: del querer comprobar conceptos materializados en una decisión o plan estratégico y de una acción que permita no solo satisfacer necesidades o aprovechar oportunidades sino también lograr la experiencia necesaria para mejorar continuamente nuestros procesos de supervivencia

Para las PyMES, el proyecto debe ser el resultado del ejercicio de reflexión en búsqueda del mejor futuro para la organización, con unos objetivos bien definidos en términos de alcance, tiempo, presupuesto, riesgo y calidad, realizado a través de tareas interdependientes y promovido por la movilización de inteligencia, la voluntad colectiva y principios compartidos.

El Empresario al proponer una solución debe tener en cuenta que esto le implica:

- Planear e implementar el esquema a seguir
- Identificar, cuantificar, programar y asignar los recursos necesarios para la realización del proyecto
- Identificar y aplicar los tipos de contratos que aseguren una correcta adquisición de los recursos
- Planificar, ejecutar, controlar el plan de riesgos propios de la implementación del proyecto
- Diseñar un plan de comunicaciones que aseguren el éxito del proyecto
- Formular y aplicar una estrategia que asegure el éxito de cada una de las actividades del proyecto
- Dicho en otras palabras, la solución (el qué se quiere) debe contener un plan estratégico (el cómo lograrlo) que permita los resultados dentro de los límites de alcance, tiempo y de presupuesto y según las normas de calidad deseadas por el cliente.”. (c., s.f.)

Como se puede notar un proyecto tiene como finalidad el buscar una solución a un problema a través de un método y aplicando ciertas acciones, las cuales serán planteadas durante el desarrollo de proyecto.

### **3.1.1 Que es un Plan**

“El Plan de Empresa es un documento que identifica, describe y a viabilidad técnica, económica y financiera del mismo y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto.

Es una herramienta imprescindible cuando se quiere poner en marcha un proyecto empresarial, sea cual fuere la experiencia profesional del promotor o promotores y la dimensión del proyecto.

Para empresas ya establecidas, un Plan de Empresa bien diseñado puede ayudar a reconducir algún aspecto comercial, productivo, organizativo o financiero. Además, puede utilizarse como base sobre la que se levanten proyectos de crecimiento o diversificación de la actividad principal” (Empresa, s.f.)

De lo anterior se desprende que un plan es un documento mediante el cual podemos verificar la viabilidad técnica, puesto que es una herramienta que se requiere cuando se realiza un proyecto. En una empresa un plan bien diseñado nos ayuda a organizar y definir el rumbo a seguir.

### **3.1.2 ¿Que es un Modelo?**

Un modelo es una representación de un objeto, sistema o idea, de forma diferente al de la entidad misma. El propósito de los modelos es ayudarnos a explicar, entender o mejorar un sistema. Un modelo de un objeto puede ser una réplica exacta de éste o una abstracción de las propiedades dominantes del objeto.

Como se observa proyecto es un documento o manual que se realiza buscando satisfacer una necesidad o se creara para dar solución a una problemática y este abarca varios puntos de la problemática y plan es un documento que se creó para analizar la viabilidad técnica y financiera, por lo cual un plan es una herramienta complementarias de un proyecto, podemos ver la relación entre Proyecto, Plan y modelo, puesto que un proyecto es un modelo o una representación de un problema mediante al cual pretendemos llegar a una solución, un plan es un método diseñado por un individuo que atreves de un modelo o un proyecto determino que es el camino a seguir

Después de haber analizado y entendido cual es la definición de proyecto, plan y modelo, se observa que estos tres tienen como enfoque principal buscar y diseñar la mejor alternativa para buscar la solución a un problema o llevar por un camino adecuado una idea que se tenga

Con la finalidad de comprender sobre el tema que se pretende estudiar será de suma importancia el conocer la definición sobre que es un negocio y cuáles son las características de este.

### **3.1.3 Que es un Negocio**

“El término negocio proviene del latín negotium, un vocablo formado por nec y otium (“lo que no es ocio”). Se trata de la ocupación, el trabajo o el quehacer que se realiza con fines lucrativos.

El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes, con el objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando, a su vez, a los vendedores. En la modernidad, la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico.” (definicion.de, s.f.).

Una vez que sea realizado el estudio separado de las definiciones sobre el significado de Proyecto, plan y modelo, así como de negocio se buscará la definición de Plan de negocio, proyecto de inversión y modelo de negocio, para que se comprendan y conozcan las diferencias entre éstos, por tanto, será necesario en primer lugar buscar las definiciones de éstos, conocer la manera como están compuestos y sobre todo conocer su objetivo.

### **3.1.4 Modelo de Negocio**

“También conocido como diseño del negocio describe la forma en que la organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social, el termino

abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa tales como el propósito de la misión, estrategia, infraestructura, bienes que ofrecen, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos.

Modelo de negocios es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas, al revisar el uso de dicho concepto encontramos la referencia a su aplicación de diversas maneras, por ejemplo, algunos autores se refieren a el como la manera en que una compañía hace negocio (estrategia), mientras que otros autores enfocan en el aspecto visual de elementos del modelo.

Un Modelo de Negocio tiene tres funciones esenciales

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito
- Atrae a líderes e inversionistas
- Obliga a los emprendedores “aterrizar” sus ideas en la realidad” (Rodriguez).

### **3.1.5 Plan de Negocio**

“Un plan de negocio es un instrumento que se utiliza para documentar el propósito de los proyectos del propietario respecto a cada aspecto del negocio. El documento puede ser utilizado para comunicar los planes, estrategias y tácticas a sus administradores, socios e inversionistas. También se emplea cuando se solicita créditos empresariales. El plan de negocio contiene tanto objetivos estratégicos como tácticos, y pueden ser informal o formal. Asimismo, pueden estar en una servilleta o en su cabeza, o pueden simplemente ser una lista de tareas pendientes. Si se les pregunta a los propietarios de negocio o empresarios promedios si tienen un “plan”, todos dirían “por supuesto” pídales que se lo expliquen y usted acabará muy probablemente con una perspectiva general de sus metas principales.” (Dickson).

### **3.1.6 Proyecto de Inversión**

“Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad” (Urbina).

Una vez que se han analizado, las definiciones que nos proporcionan algunos autores se determina que éstas tienen un objetivo similar al igual que las definiciones anteriores; método, plan o modelo, las cuales buscan mejorar el estado de una empresa o negocio. Con base en lo anterior se podrá decir que para efecto de este estudio, se entendera como Plan de Negocio, cada vez que se hable sobre proyecto de inversión, modelo de negocio.

Una definición que tiene similitud con las anteriores es la que explica Nacional Financiera (Nafinsa) que es sobre plan de creación de un negocio

### **3.2 Definición y Ciclo de Vida**

En este apartado se presentará el ciclo de vida de un proyecto, puesto que todo proyecto al igual que el ser humano tiene un ciclo de vida, como en el ser humano es planear en algunos casos, nacer, crecer o desarrollarse y morir, así mismo los proyecto o modelos de inversión tiene una ciclo de vida que se analizará a continuación:

Para este tema analizaremos tres autores únicamente para poder tener un panorama mayor y poder determinar los aspectos similares en el planteamiento de ciclo de vida de un plan de negocio.

#### **3.2.1 Ciclo de Vida del Proyecto según Baca Urbina**

“Gabriel Baca Urbina nos dice que el proyecto está compuesto por tres fases las que el nombra, Perfil o gran visión, Factibilidad o anteproyecto y proyecto definitivo. En la fase de Perfil, corresponde al estudio inicial que, a partir de una idea basada en el juicio común y en términos monetario, solo presenta cálculos globales, indicando

que esta compuestas por, Idea del proyecto, análisis del entorno, Detección de Necesidades y análisis de oportunidades para satisfacer necesidades.

Factibilidad o anteproyecto, en esta etapa, corresponde al estudio que profundiza en la investigación de mercado, detalla la tecnología a emplear, determina los costos totales, la rentabilidad económica, y es la base para que los inversionistas tomen una decisión, esta fase está conformada por, Definición conceptual del proyecto, estudio del proyecto, Evaluación del proyecto y Decisión sobre el proyecto.

Proyecto definitivo, es la etapa correspondiente al estudio final que contiene la información del anteproyecto más los canales de comercialización para el producto, contratos de venta, actualización de la cotizaciones de la inversión y presenta planos arquitectónicos. Esta fase está compuesta por la realización del proyecto” (Urbina).

### **3.2.2 Ciclo de Vida del Proyecto en 5 Fases.**

Otra explicación que tenemos sobre el ciclo de vida de un proyecto, nos explica que todo proyecto sigue una fase o ciclo también conocido como ciclo de vida nos indica que son, Proyecto de iniciación, planificación del proyecto, Ejecución del proyecto, Control del proyecto y El Cierre del Proyecto. Cada una de ellas la veremos a continuación:

#### **3.2.2.1 Proyecto de Iniciación**

“La primera fase del ciclo de vida del proyecto, el inicio del proyecto, consiste en armar un equipo, preparar un marco preliminar y establecer una fecha de terminación. Los gerentes de nivel inferior a menudo pueden saltarse este paso, ya que generalmente se reserva sólo para los altos directivos. Sin embargo, los directivos de nivel inferior a veces tienen la oportunidad de asistir. De cualquier manera, el resultado final de esta fase del proyecto es un documento conocido como la carta del proyecto.

### **3.2.2.2 Planificación de Proyectos**

La fase de planificación implica enumerar todas las tareas necesarias para completar el proyecto y proporcionar fechas de terminación realistas para cada tarea. Dado que los proyectos tienden a cambiar y a adaptarse constantemente, la planificación es una fase iterativa que tiene lugar varias veces durante el ciclo de vida del proyecto

### **3.2.2.3 Ejecución del Proyecto**

La ejecución del proyecto consiste en reunir recursos y utilizarlos para crear las entregas planeadas previamente. Es la fase más larga y más complicada del ciclo de vida del proyecto y puede estar llena de problemas. Por lo tanto, es responsabilidad del gerente del proyecto asegurar que todas las partes mantengan la comunicación y que todos los recursos necesarios se distribuyan adecuadamente. El gerente también debe asegurar de que los miembros del equipo sepan lo que tienen que hacer. Esta es también una fase iterativa.

### **3.2.2.4 Control de Proyectos**

La fase de control es la última fase iterativa. Requiere que se muestren los productos a entregar al cliente para su aprobación. Si el cliente no aprueba o solicita un cambio específico, el equipo debe entonces volver a la fase de planificación del proyecto y ajustar el alcance para que coincida con las nuevas prestaciones requeridas. Esta fase requiere de una muy buena comunicación del director del proyecto, quien es responsable de la comunicación entre el equipo y el cliente. Esto significa establecer reuniones sobre el estado y hacer el seguimiento de las llamadas o visitas a los clientes.

### **3.2.2.5 Cierre del Proyecto**

Después de que el cliente finalmente aprueba la entrega, el equipo debe entonces preparar un informe posterior al cierre y presentarlo a sus altos directivos. Unos meses más tarde, después de que se hayan o no demostrado los beneficios del

proyecto, el equipo debe escribir una reseña de cierre del proyecto en el que califiquen la tasa de éxito global del proyecto” (saxena, s.f.).

### **3.3 Propuesta de Plan de Negocio de Rafael Alcaraz**

Rafael Alcaraz maneja cinco elementos básicos dentro del proceso de echar a andar una empresa, estos son: Naturaleza del proyecto, Mercado, producción, organización y finanzas. A continuación se explica cada uno de estos elementos.

#### **3.3.1 Naturaleza del Proyecto**

“Una vez que el emprendedor ha tomado la decisión de iniciar una empresa, se debe definir en forma concreta la misión que persigue, los objetivos con los que será creada y la justificación de llevar a cabo el proyecto, a través de la naturaleza del proyecto el emprendedor deberá determinar de manera específica que es su negocio.

Para iniciar cualquier negocio se debe definir los objetivos de su creación, misión y la justificación del por qué desarrollarlo. El emprendedor puede definir y establecer que es su negocio a través de la definición de la naturaleza del proyecto.

A continuación se describirán cada uno de los pasos que conforman la naturaleza del proyecto.

El primer paso que se considera para crear una empresa exitosa sería una idea creativa y buscar una oportunidad.

Un método común es elaborar una lluvia de ideas para identificar el producto o servicio que ofertará la nueva empresa, contemplando para esto la enumeración de productos o servicios, las características y la necesidad o problema que este satisface. El siguiente paso es evaluar las ideas considerando los criterios que el futuro empresario considere sean las más adecuadas, por ejemplo: Nivel de innovación, mercador potencial, conocimiento técnico, requerimiento de capital. Deberá asignarle una puntuación y elegir en base a esta puntuación a las ideas con el puntaje más alto. De considerarlo necesario realizar una segunda evaluación de estas ideas. Una vez que el emprendedor haya elegido una idea este deberá

describirla ampliamente, así como justificar la necesidad que satisface y/o el problema que resuelve.

La importancia de la elección del nombre de la empresa radica en que este será su carta de presentación y su distintivo, por lo cual el nombre de la empresa debe cumplir con las siguientes características: Original. El nombre deberá ser nuevo esto lo establece la Ley y este podrá estar formado por cualquier símbolo o signo, palabras, figura, formas geométricas de diferentes dimensiones, así como nombres propios; Claro y simple. Sin complicaciones al pronunciarlo o escribirlo; Descriptivo. El nombre debe caracterizar el giro de la empresa; Atractivo. Visible es decir que este bien identificado en el lenguaje verbal común; Significativo. Que se pueda asociar con elementos positivos, como Calidad, Honestidad; Agradable. Es decir que sea de buen gusto, sin términos chistosos o vulgares. De igual manera puede utilizarse la herramienta de lluvia de ideas para seleccionar el nombre de la empresa calificando los elementos anteriores y seleccionar en base a la que tenga el mayor puntaje.

La ubicación física de la empresa determina el ambiente cercano a la empresa, es decir que las características particulares de la localidad tengan relación con el giro de la empresa.

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe, y por lo tanto da sentido y guía a las actividades de la empresa.

El segundo paso para establecer el rumbo de la empresa después de la misión es la definición de los objetivos, ya que estos se convierten en metas y compromisos claros y precisos con un tiempo definido.

Antes de echar a andar una empresa, el emprendedor deberá tener los conocimientos y experiencia suficiente para prever y afrontar las ventajas, oportunidades y conflictos que se le presenten, por lo cual deberán calificarse si el desarrollador del proyecto cumple con el perfil necesario para llevar a cabo el proyecto. El negocio deberá contar con áreas indispensables en toda empresa como

son: El área legal, área de producción, área de mercados y área administrativa entre otras.

### **3.3.1 Mercado**

El área de mercadotecnia es la encargada de planificar las actividades referentes con la determinación del precio, promoción distribución y venta de bienes y servicios que oferta la empresa, así como evaluar el producto o servicio en relación a la preferencia de los consumidores. Los objetivos del área de mercadotecnia es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado. Se debe considerar el área y segmento de mercado en que piensa incursionar (nivel local: colonia, sector; nivel nacional, de exportación regional, mundial u otros).

La investigación de mercado es una herramienta valiosa para obtener información sobre las necesidades de los consumidores.

Una vez que ha sido definido el segmento de mercado, se debe establecer el consumo aparente que este segmento representa, esto se logra a través de la identificación del número de clientes potenciales

La empresa debe identificar a sus principales competidores, el área geográfica que atienden y la ventaja más importante que les ha permitido ganar mercado, pues estos datos ayudaran a establecer las estrategias de posicionamiento que deberá seguir la empresa para entrar y competir en el mercado

Una vez que se tiene toda la información relevante se procede a la interpretación de los datos obtenidos a efecto para realizar las proyecciones del desarrollo de la empresa y de las posibles ventas que se lograrán, definir cuál es el sistema de comercialización o plan de ventas, y las actividades de mercadotecnia más idóneas para realizar el plan. Finalmente se necesitan establecer los medios para hacer llegar los productos a los consumidores y designar las rutas que se utilizaran para este fin, es decir transportar de manera eficiente el producto desde el centro de elaboración hasta los consumidores finales.

A fin de cuentas las ventas constituyen una función primordial en la empresa, dado que si estas no ocurren, nada puede pasar en la empresa, por lo cual las ventas son el elemento más importante como indicador de los resultados de una empresa, por lo cual es importante analizar los sistemas de ventas que mejores resultados puedan arrojar, con el objetivo de diseñar una estrategia de mercadotecnia idónea al mercado al cual la empresa pretende llegar, es necesario segmentar este mercado, es decir dividirlo en secciones pequeñas con características similares entre sí y homogéneas en cuanto a otros grupos.

### **3.3.2 Producción**

La producción como la transformación de insumos, a través de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores, dichos productos pueden ser bienes y/o servicios". Por otro lado define al producto como el resultado final de un proceso de producción, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor.

Los objetivos del área de producción deben ser cuantificables y medibles, además obviamente determinarse en corto, mediano y largo plazo. En cuanto al diseño de un producto o servicio, este debe contemplar características tales como: simplicidad y practicidad, confiabilidad y calidad, se necesita diseñar y conocer el proceso productivo o de prestación de servicios de la empresa para poder establecer las actividades, tiempos, responsables y costos, a efecto de poder obtener la capacidad productiva de la empresa.

Para poder elaborar un adecuado proceso productivo es necesario llevar a cabo las siguientes actividades: desintegrar el proceso en actividades bien definidas, elaborar listados tanto del equipo necesario para cada actividad como de las herramientas necesarias para cada una de ellas, realizar el cálculo de la materia prima requerida, definir el espacio donde se llevarán a cabo cada una de las actividades, así como contemplar los requerimientos especiales tanto de instalaciones como de otros recursos para realizar cada actividad, otro elemento clave dentro del proceso productivo es la capacidad instalada de la empresa, con

esto nos referimos al nivel máximo de producción que puede tener una empresa, considerando los recursos como maquinaria, equipo e instalaciones físicas.

En todo proceso productivo es necesario contar con un adecuado control de calidad, a efecto de garantizar que el producto o servicio es elaborado de acuerdo con las especificaciones con las que fue diseñado, de igual manera se debe tener procedimientos de mejora continua que permitan ajustar procesos, productos y servicios de acuerdo a las necesidades de los clientes internos y externos.

### **3.3.3 Organización**

La forma en que se asigna y dispone el trabajo entre los recursos humanos de la empresa, a efecto de lograr de manera eficiente los objetivos de esta se le denomina organización, de igual manera en esta área deben definirse los objetivos en congruencia con las metas de la empresa y con las metas de las demás áreas que la integran. El punto de partida para establecer un sistema organización en la empresa consiste en evaluar que los objetivos de la empresa y de sus áreas funcionales sean compatibles y complementarias entre sí, posteriormente se deberán definir los siguientes puntos: procesos operativos (funciones), descripción de puestos, definición del “perfil” del puesto, en función de lo que se requiere para su correcto desempeño, el siguiente paso es generar un organigrama, en el cual se muestren las interrelaciones, funciones y responsabilidades de los recursos humanos, de manera que se pueda elaborar el Manual operativo para cada empleado.

Los recursos humanos son una parte clave en toda empresa, por lo cual es necesario definir un proceso de reclutamiento idóneo a efecto de garantizar que la empresa dispondrá del personal adecuado, de acuerdo con el perfil de los diferentes puestos, de igual manera para la selección de personal se deben tener muy claras las herramientas y técnicas que se utilizarán y por supuesto considerar los costos que estos procesos implican. Una vez que se ha elegido al personal y de ha decidido entablar una relación laboral se debe es necesario conocer todas las responsabilidades que esto conlleva como es: formas de contratación y clausulado

del contrato en el cual se especifiquen principalmente los derechos y obligaciones del contratante y del trabajador, así como la duración del contrato; relaciones sindicales, requisitos y prestaciones de ley.

Otro aspecto importante dentro del área de organización de la empresa corresponde a los sueldos y salarios, por lo que se debe tener especial cuidado en que la remuneración sea justa y acorde con las responsabilidades y obligaciones del trabajador, existen algunas organizaciones como el Instituto de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) a través de su Departamento de Estudios en Economía, que publica un documento en el cual se enumeran los puestos más comunes dentro de las empresas, con tabuladores promedio en la región. Así mismo la ley establece un número de obligaciones para el contratante que significan erogaciones adicionales que son proporcionales al sueldo y que son en promedio del 32 al 40% del sueldo.

Toda actividad necesita ser evaluada a efecto de medir la eficiencia, por lo que el sistema de evaluación del desempeño debe fundamentarse en las funciones operativas de cada empleado y debe complementarse con el establecimiento de objetivos parciales y finales de cada actividad, a efecto de poder dar un adecuado seguimiento.

### **3.3.4 Finanzas**

Una herramienta útil en la toma de decisiones en la empresa es su sistema contable, ya que este permite el monitoreo constante de las operaciones contables y la salud financiera de la empresa. El área de contabilidad de la empresa al igual que otras áreas dentro de esta debe tener objetivos definidos generales, a corto, mediano y largo plazo, pues depende de esta área todo el manejo financiero y cualquier error se verá reflejado en término de números. El sistema contable debe registrar desde la primera actividad económica de la empresa, además de que deberá anotar de manera diaria y detallada todas las operaciones económicas, para esto se utiliza el catálogo de cuentas en el que se registran las operaciones monetarias de manera ordenada y facilitar el proceso contable, en este catálogo se relacionan los número y títulos cuentas, las cuentas varían dependiendo del giro y los recursos de cada

empresa por ejemplo: caja, bancos, cuentas por cobrar, terreno, edificio, capital social, entre otras. El catálogo de cuentas se compone de partidas que se usarán en el proceso contable para anotar las operaciones en el diario, y es en este precisamente donde se registran los hechos y cifras asociados con todas las operaciones en el orden en el que ocurren, con este paso se tiene un historial contable de los sucesos. Actualmente existen en el mercado diversos paquetes computacionales que permiten llevar de manera eficiente este proceso contable de cualquier empresa.

Para iniciar y operar una empresa es necesario conseguir el capital suficiente, existen diferentes alternativas para conseguirlo, sin embargo el emprendedor deberá analizar basándose en sus estados financieros proyectados cuando dinero requerirá y en qué momento, así como las condiciones de pago, algunas opciones de financiamiento son las siguientes: Socios particulares, préstamos bancarios, aportaciones personales, sociedades de inversión, créditos de proveedores entre otras. Continuando con los indicadores financieros para valorar a la empresa, se describirá a continuación el valor presente neto (VPN) que consiste en encontrar la equivalencia de flujos de efectivo futuros de un proyecto, y posteriormente se comparará con la inversión inicial. Si la equivalencia (VPN) es mayor que la inversión inicial, el proyecto se acepta. Con este indicador se puede evaluar si es conveniente invertir en este momento en un proyecto, y si en el futuro convendrá recibir ese rendimiento". (Alcaraz)

### **3.4 Plan de Trabajo Según Propuesta de Juan Gallardo Cervantes**

El tema de formulación y evaluación de proyectos es básico al momento de querer emprender un negocio ya que esta herramienta ayuda a tener datos cuantitativos y cualitativos del proyecto que ayudarán a tomar una mejor decisión para emprenderlo o en su caso desistir de una idea de negocio. Esta herramienta también funciona para empresas que ya existen y desean mejorar procesos, introducir nuevos productos o simplemente para redefinir el rumbo a seguir.

Juan Gallardo Cervantes menciona que es necesario tener presente que un proyecto se materializa en un documento que contiene una serie de cinco aspectos mismos que mencionaremos a continuación:

Los cuales se analizarán a continuación:

### **3.4.1 Aspectos de Mercado y Comercialización**

Aspectos fundamentales mínimos que debe incluir el estudio de mercado de un proyecto de inversión.

“El objetivo del estudio de mercado, es el de caracterizar el mercado de un bien o un servicio; así como determinar su capacidad y perspectiva para un periodo denominado horizonte de planeación. En consecuencia, es necesario que quien participe formulando y evaluando proyectos de inversión, considere por lo menos las siguientes actividades como parte medular de dicho estudio: (CERVANTES, 1999)

- a) La caracterización del bien o servicio, para el cual se hará el estudio de mercado y comercialización.
- b) La determinación del segmento de mercado o área de cobertura que tendrá el bien o servicio, para el cual se hará el análisis o estudio de mercado.
- c) La realización de diagnósticos relativos a la oferta y la demanda del bien o el servicio, para el cual se realiza el estudio.
- d) La estimación de las perspectivas o pronósticos de la oferta y de la demanda del bien o servicio, para el cual se realiza el estudio.
- e) La determinación de la demanda insatisfecha del bien o servicio y en caso de la existencia de esta, su cuantificación durante el periodo de operación.
- f) La determinación o establecimiento de los canales de distribución que se emplearán en hacer llegar, eficaz y eficientemente, el bien o servicio a los clientes (consumidores o usuarios) que constituyen al segmento de mercado.
- g) La determinación de las políticas de ventas que regirán la comercialización de los productos respecto a: precios, crédito, plazo de pago y condiciones de venta, entre otras.

### **3.4.2 El Área de Mercado o Área de Influencia del Proyecto**

“También conocido como la segmentación del mercado y el objeto de esta actividad consiste en optimizar el empleo de los recursos escasos que posee una organización.”

Con la segmentación del mercado se determinará el área geográfica que se cubrirá por lo que este será un parámetro para determinar qué consume el cliente en esa zona, las distancias para poder medir los costos de distribución el servicio al cliente que se pueda proporcionar entre otros beneficios que se pueden obtener al segmentar el mercado.

“En los proyectos de inversión, las bases que se utilizan con mayor frecuencia para segmentar un mercado se refieren al estatus económico, la región geográfica donde se pretende colocar el producto, el sexo de los consumidores y su estado civil; adicionalmente se pueden considerar algunos otros como: edad, ingreso económico, el nivel profesional, el número de hijos, el número de personas que integran la familia, la calidad requerida, los precios que está dispuesto a pagar por el bien o servicio, los gustos y las necesidades del consumidor o usuario.” (CERVANTES, 1999)

### **3.4.3 El Diagnóstico de la Demanda y de la Oferta**

“Una vez definido el segmento de mercado o área de influencia del proyecto se estará en posibilidad de analizar de manera expedita y eficiente el estado de cosas o evolución que han mostrado, tanto los demandantes como los productores de un servicio, en este segmento de mercado.” (CERVANTES, 1999)

“El objeto de este diagnóstico es identificar los patrones de conducta o de comportamiento de quienes conforman el mercado objetivo del proyecto. Se pretende, en consecuencia, caracterizar tanto a los demandantes del bien o el servicio, como a quienes lo producen, y asimismo cuantificar las magnitudes anuales sobre la demanda y oferta del bien o servicio.” (CERVANTES, 1999)

#### **3.4.4 El Pronóstico de la Demanda y de la Oferta**

“El pronóstico de la demanda y de la oferta es un factor importante que debe medirse ya que con estos pronósticos se respaldará de forma cuantitativa el proyecto de inversión y de esa forma el inversionista podrá medir el riesgo para invertir” (Puelma, 2004).

#### **3.4.5 Los Canales de Comercialización del Bien o Servicio**

“Este factor es de suma importancia ya que de ellos dependerá que el producto o servicio llegue al segmento de mercado para el que está pensado, al menor costo posible.

Para ello se deben establecer estrategias y políticas de venta para definir precios de mayoreo y menudeo, crédito comercial, descuentos, así como los canales de distribución para hacer llegar el producto al cliente final entre otros” (Urbina G. ..., 2006).

#### **3.4.6 Aspectos Fundamentales Mínimos que Debe Incluir el Estudio Técnico de un Proyecto de Inversión**

“El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa simple cambiar de domicilio. Sin embargo, podría decirse que la localización es el tema al que menos atención se le presta dentro de la formulación y evaluación de un proyecto, ya que en la mayoría de los casos el emplazamiento de una empresa obedece a cuestiones personales y subjetivas.” (CERVANTES, 1999)

#### **3.4.6.1 La Determinación del Tamaño Óptimo**

“En este punto de analiza la capacidad instalada que se va a requerir ya que en base a ello se hará la adquisición de maquinaria y equipo así como se definirá el tamaño de las instalaciones.

El análisis de debe hacer desde el punto de vista técnico como económico ya que de no hacerse un análisis de ambos puede generar problemas de costos y gastos” (CERVANTES, 1999)

#### **3.4.6.2 Los Balances de Materia y Energía**

Para tener datos precisos de los requerimientos de materia y energía es de suma importancia conocer de manera detallada el proceso productivo ya que se esta forma se podrán definir los costos y gastos que se generen en todo el proceso información que se usará es los estados de resultados. Dentro de los datos necesarios a considerar son los insumos, las mermas la energía eléctrica consumida. Cervantes

#### **3.4.6.3 El Programa de Producción**

Es fundamental establecer el programa de producción; este dependerá de la demanda del producto en relación al uso del comprador final. Ya que si es un producto que se consume en ciertos periodos el programa será diferente al producto de consumo frecuente. Establecer un programa de producción ayudará a tener un mejor control en costos y gastos de producción.

El calendario de construcción de la obra civil, la adquisición y el montaje de la maquinaria y los equipos

“Con este calendario deberá terminar el estudio técnico, señalando con precisión el tiempo en el cual se deberá realizar la adquisición de los diversos activos, así como el transporte y montaje de aquellos activos que así lo requieran”. (CERVANTES, 1999)

Este calendario permitirá básicamente:

- La determinación de las asignaciones de recursos financieros.
- La determinación del costo de oportunidad de los recursos propios, así como el costo de capital durante el periodo preoperativo del proyecto.
- La determinación de los montos de cada línea de crédito, en caso de que se haya decidido algún tipo de apalancamiento financiero.

#### **3.4.6.4 Capital de Trabajo o Activo Circulante**

“Así se les denomina a las inversiones indispensables para efectuar y mantener las actividades de producción y venta. Se recuperan a corto plazo y no están sujetas a depreciación ni a amortización “ (CERVANTES, 1999).

Algunos conceptos que pertenecer a capital de trabajo son inventarios de materias primas, inventarios de productos en proceso, inventarios de producto terminado, cuentas por cobrar, dinero en caja y bancos, cuentas por pagar entre otros.

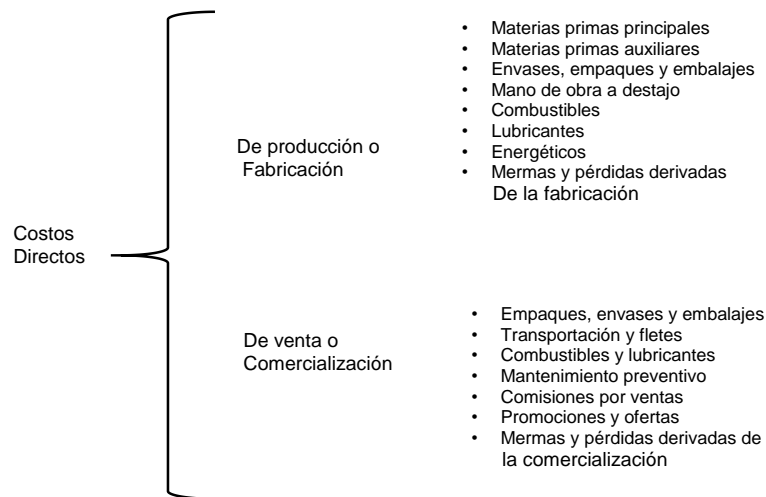
#### **3.4.7 Presupuesto de Ingresos y Egresos**

Con esta información se logrará tener un análisis y se conocerá si el proyecto es factible, a través del nivel de ventas requerido para el proyecto, el grado de apalancamiento operativo, si generará utilidades, si el flujo de efectivo cubre las necesidades requeridas, si es rentable.

En el presupuesto de ingresos se consideran ingresos de la actividad propia así como ingresos de otro tipo.

En el presupuesto de egresos se consideran los gastos y costos generados.

En el siguiente apartado se clasifican los costos de manera detallada.



Fuente: Elaboración Propia de libro de Cervantes (CERVANTES, 1999)

### 3.5 Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión

“A principios de la década de 1970 era poco común escuchar sobre proyectos de inversión, en especial en el ámbito de la micro, pequeña y mediana empresa, en las que las inversiones se realizaban de acuerdo con la experiencia de algún vecino a quien le había ido bien en un negocio o por el convencimiento de que cierto negocio sería un éxito en una zona donde no había ninguna empresa semejante. En la actualidad es imprescindible sustentar las inversiones de nuevos proyectos en estudios profundos, para aprovechar los recursos con un conocimiento exhaustivo del entorno. Esta nueva postura debe ser asimilada por todos los empresarios, en especial en la micro y pequeña empresa, pues son quienes menos invierten en estos estudios.

La propuesta para llevar a cabo un proyecto de inversión de los autores Abraham Hernández Hernández, Abraham Hernández Villalobos, y Alejandro Hernández Suárez en su libro: FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN se estructura de la siguiente manera:

- Estudio general de gran visión
- Estudio preliminar (estudio previo de factibilidad)

- Proyecto definitivo(estudio de factibilidad)
- Proyecto final
- Objetivos y metas
- Estudio de mercado
- Localización del proyecto
- Ingeniería del proyecto
- Organización y administración del proyecto
- Evaluación financiera

### **3.5.1 Estudio General de Gran Visión**

Consiste en identificar el objetivo que se quiere alcanzar, partiendo del conocimiento total del proyecto para lo cual se intercambian ideas con los inversionistas y se aclaran dudas respecto del impacto que tendrá en la empresa.

### **3.5.2 Estudio Preliminar o Estudio Previo de Factibilidad**

El estudio preliminar se lleva a cabo con el objeto de obtener información sobre el proyecto, sin hacer investigaciones de campo para conocer el ambiente y el ámbito de aplicación del proyecto. Así, da una idea de las alternativas y las condiciones particulares.

### **3.5.3 Proyecto Definitivo o Estudio de Factibilidad**

En esta etapa se elabora el documento del proyecto, que se integra con los análisis económicos, financieros. En este documento se establecen los elementos cuantificables para tomar decisiones acertadas, considerando los siguientes aspectos:

- Estudio de mercado. Estudio de la oferta y la demanda junto con las muestras, las entrevistas y los cuestionarios.
- Estudio de disponibilidad de insumos. Se analizan las condiciones y la organización de la producción y su destino.

- Localización y tamaño. Se define en qué lugar se va a ubicar el proyecto. Se hace un análisis de diversos lugares.
- Ingeniería del proyecto. Se estudian los elementos del diseño y las especificaciones.
- Inversión y financiamiento. Hay que tener bien definido el financiamiento del proyecto y condiciones en que se otorga, tomando en cuenta cómo se van a cubrir las deudas.
- Proyecciones financieras. Se realizan estados financieros pro-forma como estado de resultados, estado de origen y aplicación de recursos, balance general y flujo de caja.
- Evaluación financiera. Se elaboran análisis para medir la rentabilidad del proyecto.
- Evaluación socioeconómica. Se mide el impacto del proyecto en la sociedad.
- Organización del proyecto. Se establece la forma de organización y administración, así como el organigrama de la empresa.

#### **3.5.4 Proyecto Final**

Contiene toda la información, tratando los puntos más importantes. Algunas veces se presenta una lista de contratos de venta y se presenta la cotización de la inversión.

#### **3.5.5 Objetivos y Metas**

Se parte de la base de que todo proyecto de inversión es el antecedente para la creación de una nueva empresa, entonces las personas interesadas en establecer esa empresa deben empezar por definir qué es lo que persiguen, con qué recursos y en qué tiempo lo lograrán

#### **3.5.6 Estudio de Mercado**

El estudio de mercado de un proyecto es uno de los análisis más importantes y complejos que debe realizar el investigador. Más que centrar la atención en el consumidor y la cantidad del producto que demandará, tiene que estudiar los

mercados, proveedores, competidores y distribuidores e incluso, cuando así se requiera, las condiciones del mercado externo.

### **3.5.7 Localización del Proyecto**

Es el espacio físico donde se construirá la nueva empresa. Ésta debe estar ubicada estratégicamente y la decisión se tomará de acuerdo a los datos obtenidos en el estudio de mercado realizado previamente que nos permite conocer, entre otras cosas, la ubicación de los consumidores así como de las empresas de la competencia y el territorio que ellas controlan. De una buena selección depende estar cerca de los mercados de consumo, materias primas, mano de obra, servicios.

### **3.5.8 Ingeniería del Proyecto**

Un proyecto es un sistema integral de producción constituido por un conjunto de factores fijos que sirven de base para la combinación de factores variables, y que transcurre en etapas sucesivas con el objeto de fabricar un producto.

El objetivo de especificar técnicamente los factores fijos y variables que componen el sistema, para relacionarlos de tal forma que permitan la instalación adecuada de las unidades productivas.

### **3.5.9 Organización y Administración del Proyecto**

Acercándonos al final de la formulación de evaluación de proyectos de inversión, se menciona las formas de organizar jurídicamente una empresa.

La Ley General de Sociedades Mercantiles, establece en 264 artículos los lineamientos relativos a su organización. Con respecto a la personalidad jurídica, las sociedades mercantiles inscritas en el Registro Público de Comercio tienen una personalidad jurídica distinta que los socios.

La sociedad se constituye ante notario público y en la misma forma se hacen constar sus modificaciones. La escritura constitutiva, que es el inicio legal de la sociedad, consta de:

- Los nombres, la nacionalidad y el domicilio de las personas físicas o morales que constituyen la sociedad.
- El objeto de la sociedad
- Razón social o denominación
- Su duración
- El importe de capital
- La expresión de lo que cada socio aporta en dinero y en otros bienes, el valor atribuido a éstos, y el criterio seguido para su valoración.
- El domicilio de la sociedad.
- La manera en que se va a administrar la sociedad y las facultades de los administradores.
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas, entre los miembros de la sociedad.
- El importe de fondos de reserva.
- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.
- Cuando el capital se variable, así se expresará, indicando el mínimo que se fije.

### **3.5.10 Evaluación Financiera**

Una de las funciones más importantes en el área de finanzas es el análisis de los proyectos de inversión, que se hace para seleccionar las mejores alternativas para invertir los recursos de que dispone una empresa, una persona o un país.

Hay varias alternativas de inversión potencialmente atractivas, pero los recursos son escasos. Así dadas las numerosas oportunidades de invertir y la escasez de los recursos, es preciso fijar criterios de evaluación.

Cuanto más profundos y justificados sean los análisis en la selección de alternativas, mejor es la distribución de los recursos y más grandes las utilidades, aparte de que disminuye el riesgo.

En la evaluación de un proyecto se anticipa lo que va a ocurrir una vez hecha la inversión; esto es, los flujos que se generarán en el futuro, en comparación con la inversión inicial” (Abraham Hernández Hernández).

### **3.7 Propuesta de Plan de Negocio**

Una vez que se realizó el análisis de los autores anteriormente citado y se logró comprender la manera en que plantean el distintos procedimientos y modelos para la implementación de un plan de negocios se llegó a la conclusión de plantear un modelo de plan de negocio el cual sea acorde a las necesidades del área geográfica donde se planteara y llevara a cabo un plan de negocio.

El plan de negocios que se plantea está conformado de la siguiente manera:

- Naturaleza del plan de negocio
- Justificación
- Nombre del Proyecto
- Giro de la empresa
- Ubicación
- Tamaño de la empresa
- Planteamiento de la visión y misión
- Análisis del Sector y/o mercado
- Análisis de la oferta
- Determinación del consumo aparente

- Canales de comercialización
- Promoción y publicidad
- Estudio Técnico
- Descripción del servicio
- Proceso de venta
- Proceso del mantenimiento
- Prestación del Servicio
- Ubicación (justificación)
- Requerimientos de activos fijos
- Requerimientos de personal
- Distribución del espacio físico
- Estudio Organizacional
- Organigrama
- Descripción de puesto
- Administración de sueldos y salarios
- Esquema de contratación
- Capacitación
- Marco legal
- Estudio financiero
- Inversión inicial
- Balance general
- Estructura del capital
- Tablas de amortización

Estos son los puntos de mayor importancia, para el planteamiento de un plan de negocio. Y es con ellos que se realiza el planteamiento de un plan de negocio el cual tiene como objetivo el crear un jardín de fiestas. Este se plantea y describirá en el en el siguiente capítulo y se demostrará que los puntos seleccionados son los de mayor importancia y con ellos se podrá determinar si es factible la puesta en marcha

de un jardín de fiestas, así mismo se contara con las herramientas administrativas lograr el éxito de la empresa

## **CAPÍTULO 4 PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN JARDIN DE FIESTAS EN EL MUNICIPIO DE ATLIXCO, PUEBLA**

A continuación se presenta el plan de negocios que conforma la propuesta para crear un jardín de fiestas en el municipio de Atlixco, mismo que debe contar con los siguientes aspectos: Naturaleza del Proyecto, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero.

### **4.1 Naturaleza del Proyecto**

La realización de este proyecto tiene la finalidad de poner en marcha un jardín de fiestas, puesto que en la actualidad, las fuentes de trabajo son cada vez más escasas y la mayoría de ellas son muy mal pagadas, es por ello que se plantea la importancia de buscar generar en primer lugar una fuente de empleo e ingreso y posteriormente, volverse en generador de empleo. Por ello se analizaron las alternativas y las oportunidades y de ellas se seleccionó la puesta en marcha de un jardín de fiestas.

Satisfacer una necesidad o un problema es un lugar para que las personas realicen sus reuniones de tipo social o familiar.

#### **4.1.2 Justificación**

Actualmente en el municipio de Atlixco se cuenta los siguientes factores, agua, terreno y un clima muy bueno, siendo estos algunos factores que se consideran importantes para iniciar el proyecto de jardín de fiestas, así mismo, si se considera históricamente las fiestas o celebraciones que existen en México y en todos sus estados son días de muertos, día de la madre, del padre, del niño, 6 enero, 2 de febrero, 3 de mayo día de la cruz o del albañil, 15 de septiembre y también se realiza la celebración de cumpleaños, bodas, bautizos, primeras comuniones, graduaciones, fines de cursos, celebraciones por aniversario, el día del compadre y muchas más, es por ello que se considera un punto muy importante.

Así mismo cada vez las familias adquieren casa sin área donde puedan realizar algún evento social, por estos puntos se consideró que era una buena idea de negocio, puesto que se encuentra geográficamente rodeados por dos fraccionamientos los cuales, las casas no cuentan con el área suficiente o adecuada para poder realizar un evento social. Un punto más por el cual se decide participar en este nicho de mercado es que las actividades de mantenimiento y de administración no requieren de mano de obra especializada, haciendo esto un punto importante, pues en el periodo de consolidación y acreditación del negocio se podrán realizar los trabajos por cuenta propia sin ser necesaria la contratación de personal de base o planta, así mismo se realizará el trabajo de mantenimiento.

#### **4.1.3 Nombre del Proyecto**

Una vez que se ha realizado la selección del negocio el cual se explicó anteriormente se procede a determinar el nombre, para la asignación del nombre se toman en cuenta los siguientes puntos:

- Ubicación
- Corto

- Que en su nombre se indique lo que se oferta
- Elegante

Considerando los puntos anteriores se determinó el nombre de:

## **Jardín Paraje las Monjas**

### **4.1.4 Giro de la Empresa**

Al ser un jardín de fiestas y ofertar al público un espacio y mobiliario, se encuentra dentro del rubro de servicio, puesto que las principales actividades serán las de ofertar un espacio físico para que en él se puedan realizar eventos sociales, así mismo se contará con la renta de mobiliario, consistente en: mesas, sillas e inflables, todo esto formará parte de la renta del local. Es por ello que la razón de ser es el servicio, pues se rentará un espacio y mobiliario por una cantidad de dinero determinada.

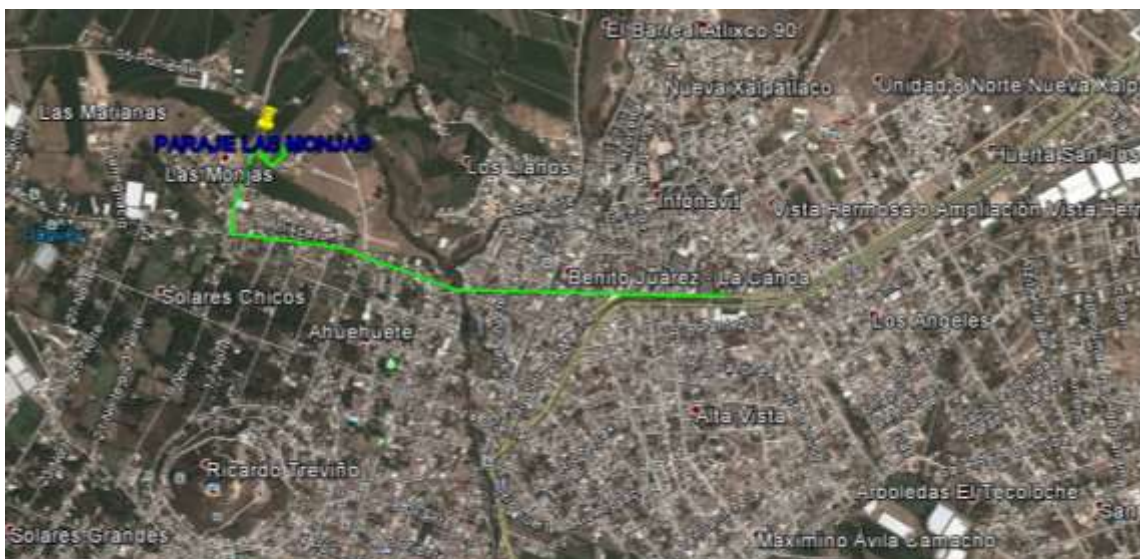
### **4.1.5 Ubicación**

El Jardín Paraje las Monjas se encuentra ubicado en el estado de Puebla, específicamente en el Municipio de Atlixco, en la calle antiguo camino a Xalpatlaco número 2010, en el paraje las Monjas, teniendo como localización georreferenciada la siguiente:

18°55'16.33"N - 98°26'12.54"O

Con la finalidad de dar a conocer mejor su ubicación se inserta la siguiente imagen de Google Earth.

Imagen1 Mapa de localización del terreno para la construcción del jardín de fiestas



Fuente Elaboración propia y con datos de google Earth

#### **4.1.6 Tamaño de la Empresa**

De acuerdo a las clasificaciones existentes esta empresa será clasificada dentro del rango de pymes, ya que se tiene contemplado contar en el primer año con 2 personas es por ello que se clasifica como micro empresa

#### **4.1.7 Misión**

Ofrecer al público un espacio donde puedan realizar su celebración y acontecimientos importantes, brindando un lugar donde se conviva con la naturaleza en áreas diseñadas para ello y pasar un momento inolvidable.

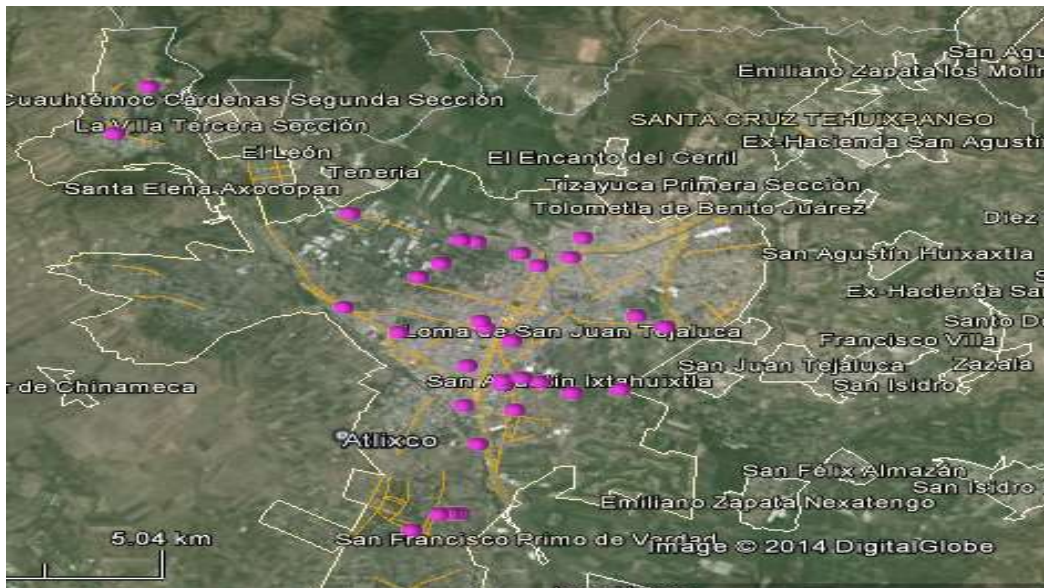
#### **4.1.8 Visión**

Llegar a ser un lugar que sea la opción número uno cuando se tenga en mente realizar un evento, así mismo ofrecer áreas diseñadas específicas para las celebraciones que se traten.

### **4.2 Análisis del Sector**

El sector de los Jardines de Fiestas está catalogado en el DENU, en la actividad económica 53 y subcatalogado en 531113 denominados como, Alquiler sin intermediación de salones para fiestas y convenciones y de acuerdo al censo realizado en el 2009 existen en el estado de Puebla un total de 948, para contar con mayor información y conocer el comportamiento de estos analizaremos los jardines de fiestas en el 2004 en el municipio de Atlixco, que eran un total de 24 y en el 2009 existen un total de 33 los cuales podemos observar en la siguiente imagen.

Imagen 2. Mapa de localización de la competencia



Fuente: Google Earth, y datos extraída de inegi.

### 4.3 Estudio de Mercado

En esta sección se analizará el mercado que se desea captar, para ello, se analizaran los siguientes subtemas, con la finalidad de realizar un adecuado estudio del mercado que se ha seleccionado y de esta manera, conocer las tendencias, los gustos y la demanda que se tendrá, para determinar si el negocio que se pretende instalar es el adecuado para esta zona, así mismo se conocerán las características que la población seleccionada requiere. Para ello, se iniciará en primer lugar el análisis de la demanda.

#### 4.3.1 Análisis de la Demanda

Para el cumplimiento de este tema se realizará a través de cuestionarios la tendencia de consumo que el área seleccionada tendrá a cerca del servicio que se ofertará para ello se realizará un cuestionario donde se pueda identificar si existe la necesidad de realizar la renta de un jardín de fiestas, se tendrá el nivel económico de la población seleccionada, para que en base se definan las opciones de servicios a ofertar. Para ello se propone la utilización del siguiente cuestionarios, que constará de 10 preguntas en las se identificará la tendencia de renta, si existe la necesidad de

la creación de un jardín de fiestas, la cantidad de posibles rentas y sobre todo, se identificarán las características principales para ser mejor que la competencia.

El mercado que se pretende satisfacer es el del Fraccionamiento las Monjas y el Conjunto habitacional FOVISSSTE, ambos son conjuntos habitacionales que se encuentran prácticamente colindando con el Jardín de fiestas Paraje las Monjas mismos que se pueden ver en la siguiente

Imagen 3 Mapa de la ubicación de la demanda



Fuente Google Earth y elaboración propias.

Con información recopilada del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se cuenta con los siguientes datos:

Población total del fraccionamiento las Monjas: 329

Porcentaje de población económicamente activa: 152

Población total de la Unidad Habitacional FOVISSSTE: 487

Porcentaje de población económicamente activa: 219

Resumiendo se cuenta con un total de 816 población entre el FOVISSSTE y las Monjas de las cuales 371 es población económicamente activa

El mercado meta será la población económicamente activa ya que ellos serán lo que cuenten con el capital para realizar la renta del Jardín Paraje Las Monjas

Con los datos anteriores se determinará la muestra, para ello, se utilizará el método contenido en la página de internet:  
<http://www.med.unne.edu.ar/biblioteca/calculos/calculadora.htm>

Una vez que se ingresan a la página se deben registrar los siguientes datos:

- Nivel de confianza, seleccionaremos 95%
- Intervalo de Confianza 10%
- Población: 371
- Tenemos como Resultado una muestra de 58

Lo cual se puede ver en la imagen 4 Calculadora para obtener el tamaño de la Muestra

CALCULADORA PARA OBTENER EL TAMAÑO DE UNA MUESTRA		
¿Qué porcentaje de error quiere aceptar? 5% es lo más común	10 %	Es el monto de error que usted puede tolerar. Una manera de verlo es pensar en las encuestas de opinión, este porcentaje se refiere al margen de error que el resultado que obtenga debería tener, mientras más bajo por cierto es mejor y más exacto.
¿Qué nivel de confianza desea? Las elecciones comunes son 90%, 95%, o 99%	90 %	El nivel de confianza es el monto de incertidumbre que usted está dispuesto a tolerar. Por lo tanto mientras mayor sea el nivel de certeza más alta deberá ser este número, por ejemplo 99%, y por tanto más alta será la muestra requerida.
¿Cuál es el tamaño de la población? Si no lo sabe use 20.000	371	¿Cuál es la población a la que desea testear? El tamaño de la muestra no se altera significativamente para poblaciones mayores de 20.000.

Fuente Obtenido de la pagina <http://www.med.unne.edu.ar>

Una vez que se cuenta con la muestra, el siguiente paso será la aplicación del cuestionario, el cual se aplicará bajo los siguientes criterios:

50% en el Fracc. Las Monjas y 50% en la UH.Foviss

Cada fraccionamiento se dividirá en cuatro cuadrantes, y se aplicará en porcentajes iguales las encuestas

Las encuestas se realizaran por el propietario con la finalidad de conocer distintos puntos de vista.

### 4.3.2 El Cuestionario

El cuestionario a aplicar es el siguiente, el que se puede observar en la imagen 5 cuestionarios de la encuesta

Cuestionarios del Jardín Paraje las Monjas

Dirección \_\_\_\_\_

Sexo: Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_

1.- Usted acostumbra a realizar alguna celebración en algún jardín de fiestas:

Si                      No (fin de la Encuestas)

2.- Cuales son las características que usted busca al contratar un jardín de fiestas

a) Cercanía   b) costo   c) Instalaciones   d) Que cuente con estacionamiento.

e) Que cuente con cocina   f) área verdes amplias   g) de fácil acceso

h) Otros \_\_\_\_\_

3.- Usted considera adecuado la renta de jardín de fiestas, por \$4200 para 100 personas, con 10 mesas redondas, 100 sillas acojinadas, manteles y cubremanteles y el uso de las instalaciones

Si                      No por que \_\_\_\_\_

5.- Le interesaría la renta de jardín paraje las Monjas solo o con algún paquete:

Como cual:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6.- consideraría adecuado la renta del Jardín por \$4800 por 10 mesas, 100 sillas acojinadas, mantel y cubre mantel más un inflable grande ver imagen catalogo

Si                      No ¿Por qué? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7.- Considera adecuado el tiempo de renta del Jardín paraje las Monjas de 8am a 10 pm más una hora para limpiar y sacar sus cosas:

Si                      No                      ¿Por qué? \_\_\_\_\_

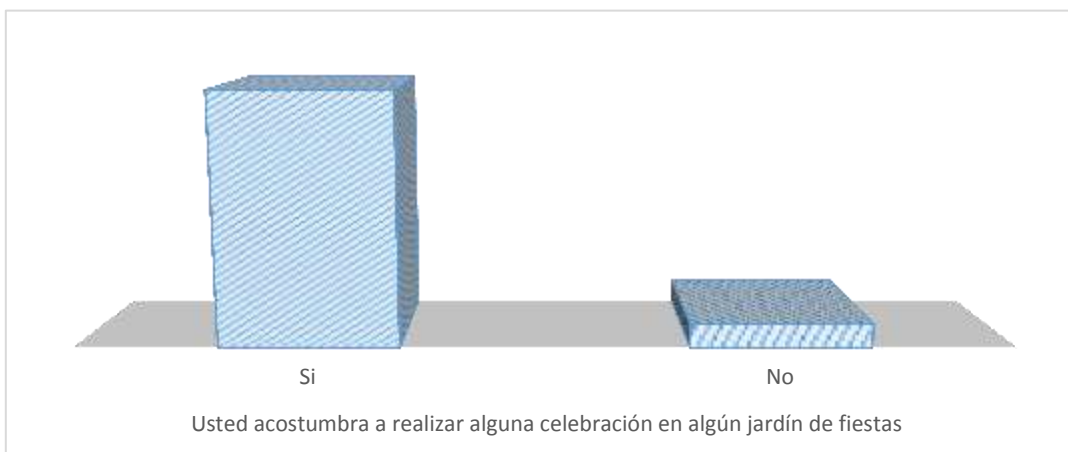
Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

El cuestionario anterior consta de 13 preguntas, donde se busca determinar el costo de renta, las características principales del jardín de fiestas, el horario, el tipo de mobiliario y los paquetes que la población desearía.

#### 4.3.3 Interpretación de las Preguntas de las Encuesta

Con la Pregunta número uno podemos determinar que el 627 del universo seleccionado le interesaría utilizar algún jardín de fiestas.

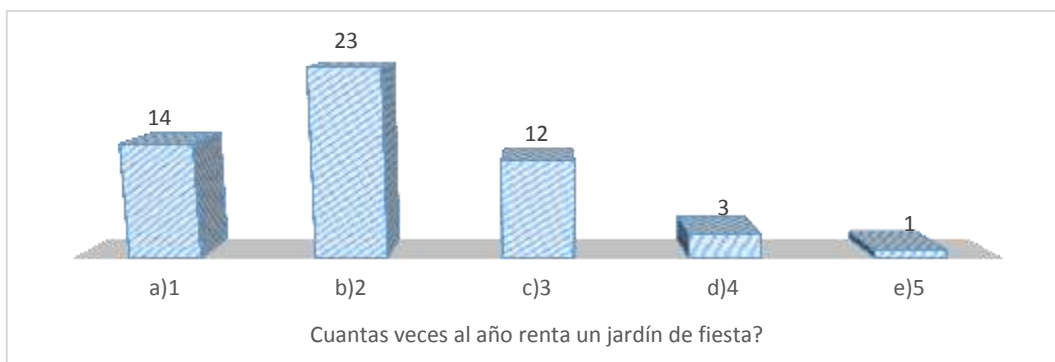
Grafica No. 1 Pregunta No1. ¿Usted acostumbra a realizar alguna celebración en algún jardín de fiestas?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En la pregunta numero dos: En esta nos indica que del total universo seleccionado nos indica que a un 43% equivalente 310 personas lo rentaría dos veces al año, 26% ósea 187 personas lo rentaría una vez al año, 22% 158 personas lo rentaría tres veces al año, un 5% siendo 360 personas lo rentaría cuatro veces al año y el 2% reflejando un total de 144 personas lo rentaría cuatro veces al año.

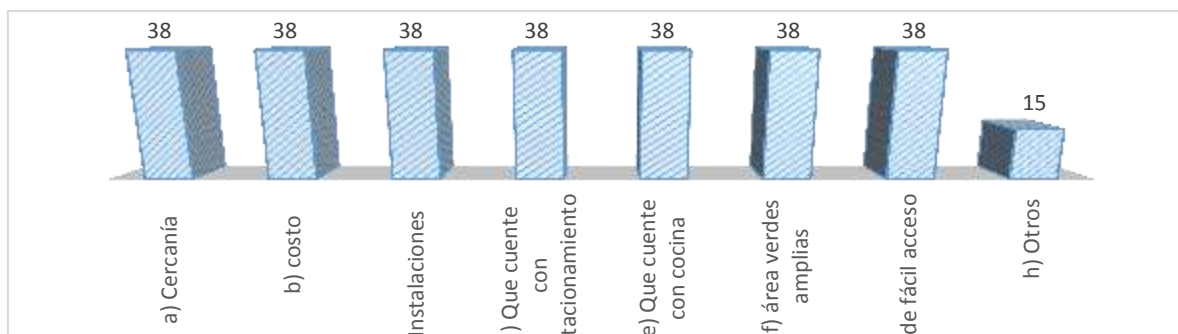
Grafica número 2 pregunta: 2 Cuantas veces al año renta un jardín de fiesta?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En la pregunta número tres: En esta podemos observar que las características preferidas en un total de 512 personas siendo esto un 71% del personal seleccionado es, Cercanía, costo, instalación, contar con estacionamiento, contar con cocina, áreas verdes amplias, de fácil acceso y solamente un 15% consideraron que se requiere de algunas otras.

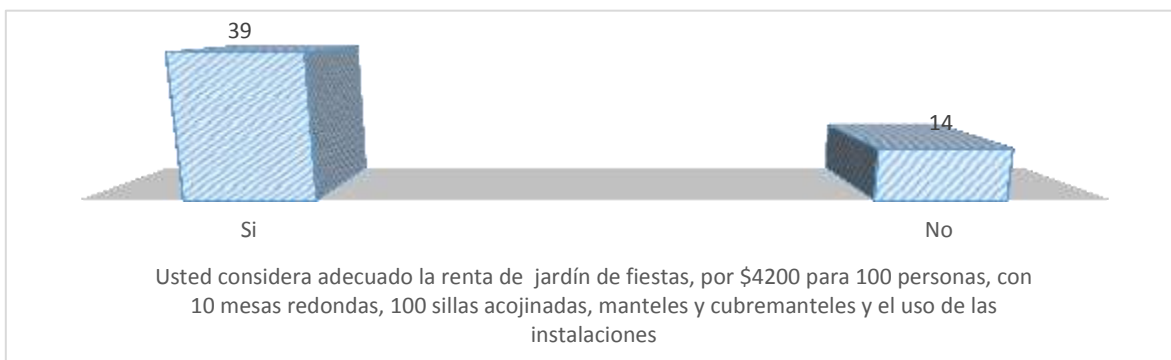
Grafica número 3 pregunta: 3 Cuales son las características que usted busca al contratar un jardín de fiestas



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En esta Podemos observar, que el 526 personas reflejando un total 73% de personal seleccionado acuerdo con el costos de renta de \$4,200 por 100 sillas, 10 mesas y mantelería, pero el un total de 187 personas reflejadas en el 26% le resulta muy alto el costo de renta.

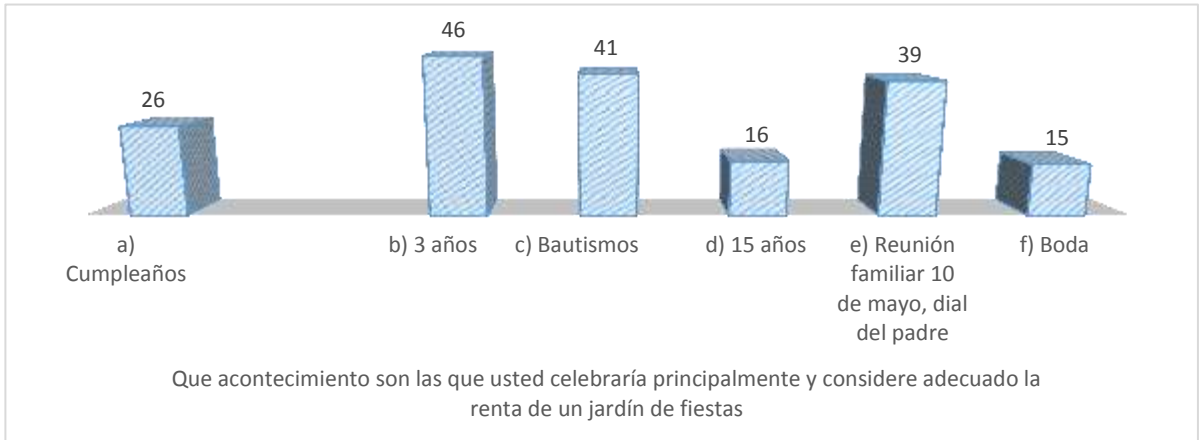
Grafica número 4 pregunta: 4: Usted considera adecuado la renta de jardín de fiestas, por \$4200 para 100 personas, con 10 mesas redondas, 100 sillas acojinadas, manteles y cubremanteles y el uso de las instalaciones



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

Esta nos arroja los siguientes resultados, que las reuniones familiares (como 10 de mayo, día del padre), así como las festividades de 3 años, bautizos son las principales características por la cuales la muestra seleccionadas renta algún jardín de fiestas, siendo en segundo lugar, cumpleaños y bodas.

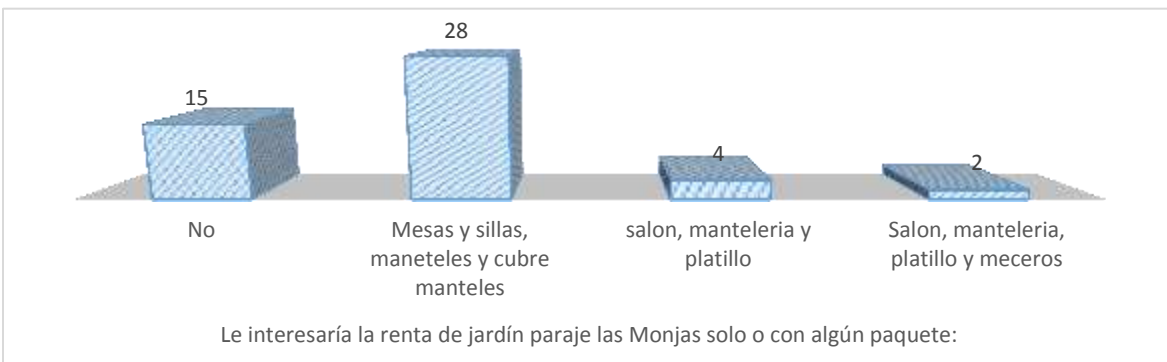
Grafica número 5 pregunta: 5: ¿Que acontecimiento son las que usted celebraría principalmente y considere adecuado la renta de un jardín de fiestas?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En esta podemos notar que a la población seleccionada el 64% le interesa la renta de algún jardín de fiestas con algún paquete, siendo el más demandado la renta de las instalaciones con mesas, sillas y mantelería, es segundo lugar, agregarle el platillo y en tercer lugar incluirle el servicio de meseros.

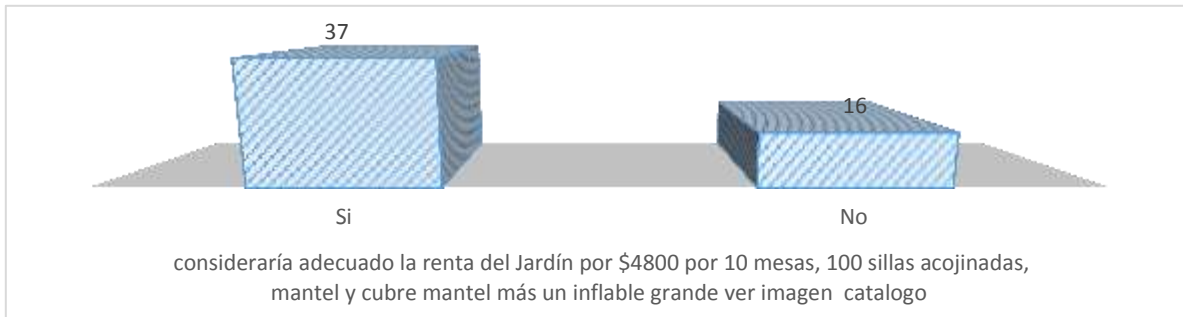
Grafica número 6 pregunta: 6: ¿Le interesaría la renta de jardín para las Monjas solo o con algún paquete?:



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En esta se puede notar que sería adecuado mencionar que en la renta del jardín para las monjas por un costo de \$4800 incluyen la renta de las instalaciones, mesas, sillas, mantelería y un inflable grande, puesto que un total de 505 representado el 70% del universo seleccionado

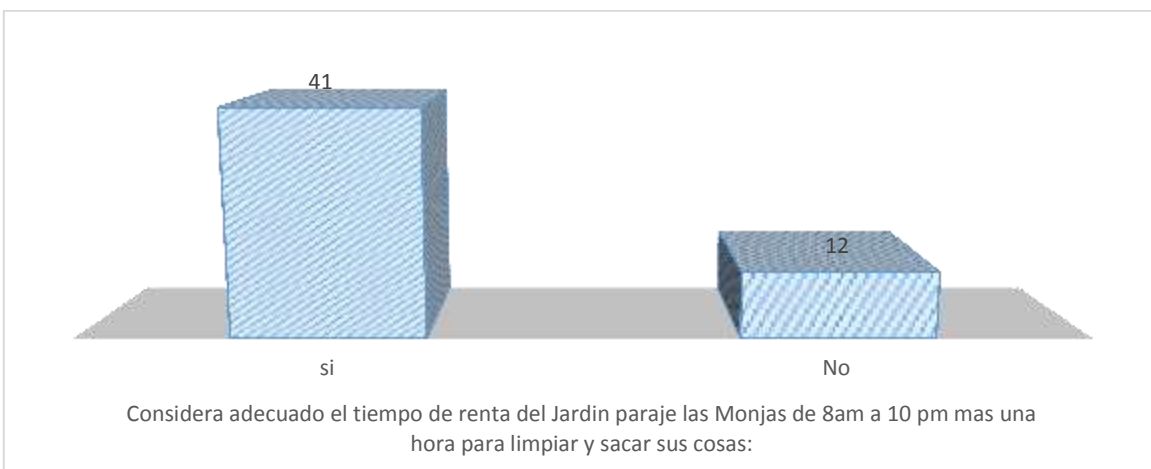
Grafica número 7 pregunta: 7: ¿consideraría adecuado la renta del Jardín por \$4800 por 10 mesas, 100 sillas acojinadas, mantel y cubre mantel más un inflable grande?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En esta se observa que el 72% de la muestra considera adecuado el horario de renta de las instalaciones.

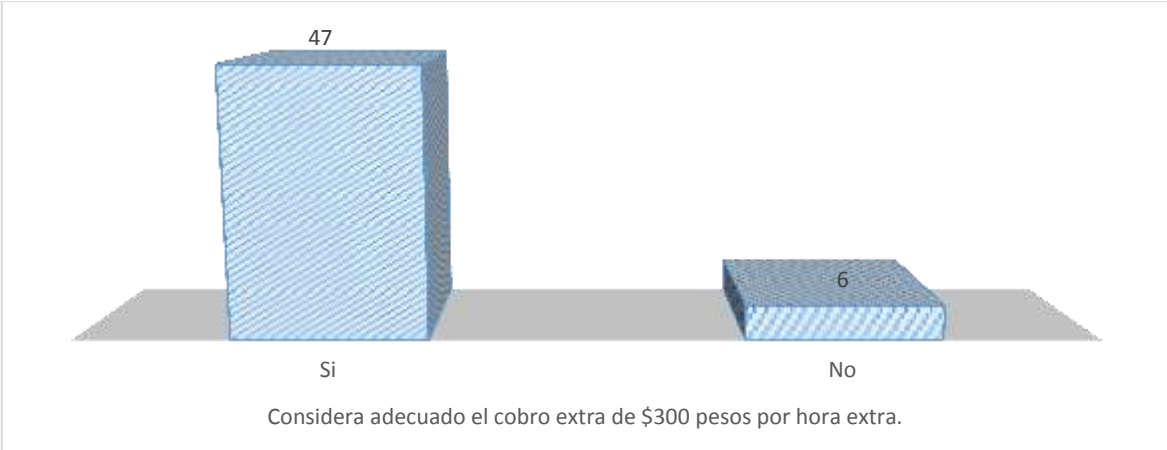
Grafica número 8 pregunta: 8: ¿Considera adecuado el tiempo de renta del Jardín paraje las Monjas de 8am a 10 pm más una hora para limpiar y sacar sus cosas?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En esta nos indica que un total de 635 personas representadas en el 88% del universo seleccionado está de acuerdo con el consto del cobro de la hora extra.

Grafica número 9 pregunta: 9: ¿Considera adecuado el cobro extra de \$300 pesos por hora extra?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

Esta nos indica que el 576 personas representado en el 80 % del universo seleccionado, considero que es una buena opción la renta del jardín de fiestas las monjas con el descuento que se les informa.

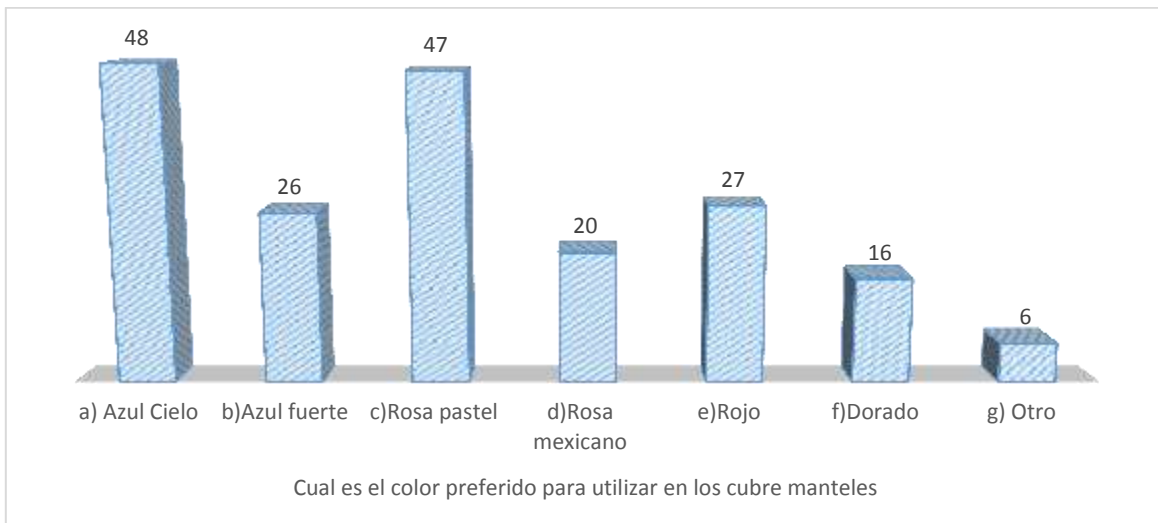
Grafica número 10 pregunta: 10: ¿Considera adecuado la promoción de realizar tu celebración con en el Jardín paraje las Monjas de lunes a viernes pagando únicamente una renta de \$1,000 pesos y la renta de mobiliarios a ocupar?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

Esta nos indica que el color que mayor les agrada para los cubre manteles es el azul cielo con un, después siguiéndole el color rosa pastel, después el rojo y continuando con el azul fuerte y por último el color dorado.

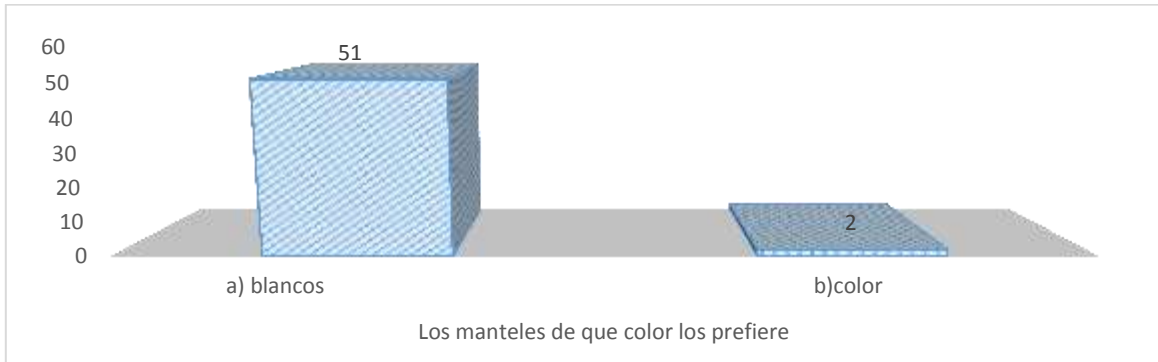
Grafica número 11 pregunta: 11: ¿Cuál es el color preferido para utilizar en los cubre manteles.?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

Nos indica que un total de 692 representado en el 96% del universo seleccionado prefiere los manteles blancos, ya que esto no representan un gasto mayor al momento de realizar la renta.

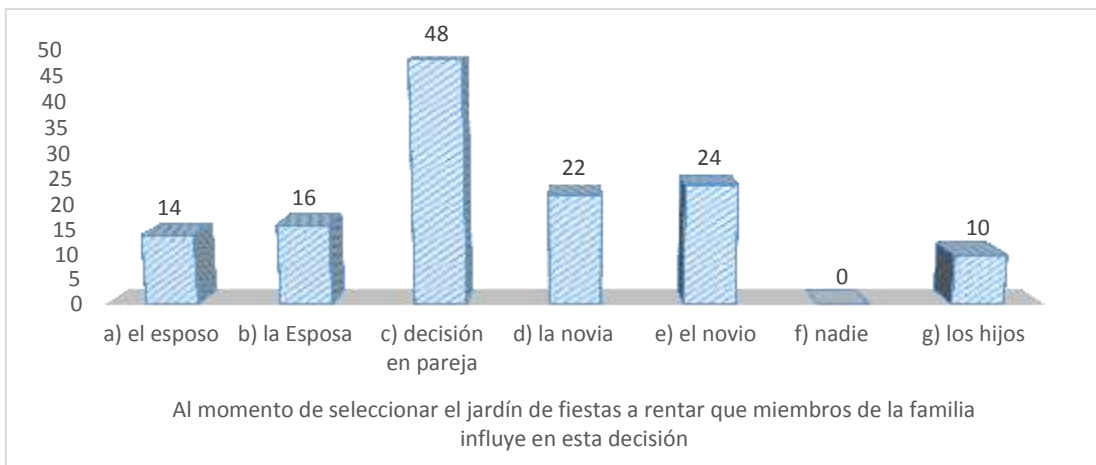
Grafica número 12 pregunta: 12:¿ Los manteles de qué color los prefiere?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

En esta se puede observar que es adecuado realizar la promoción del jardín para la monjas donde se pueda incluir aspectos que resalten la comodidad para las mujeres, las alternativas para los hombres y las ventajas para los niños, puesto que las decisiones de la renta de un jardín de fiestas es tomada en familia es así como lo demuestra la con un 90%. Equivalente 645 personas del universo seleccionado

Grafica número 13 pregunta: 13: ¿Al momento de seleccionar el jardín de fiestas a rentar que miembros de la familia influye en esta decisión?



Fuente: elaboración propia con datos recabados en la encuesta aplicada.

#### **4.4 Análisis de la Oferta**

En este punto, se analizarán los principales competidores que se encuentran en la zona y con características similares y enfocadas al mismo mercado, se analizarán aquellos que compitan en similitud de productos ofertantes.

La zona de ubicación es la colonia Las Monjas y se colinda con las colonias: Cabrera, Ahuehuate, Los Solares Chicos, Xalpatlaco y Aensca Los Llanos. Actualmente se tiene conocimiento que existen en las colonias antes mencionadas los siguientes Jardines de Fiestas:

Canto del Agua, Colonia Solares Chicos

Huerta de Juanita, Colonia Solares Chicos

Los Alcatraces, Colonia Solares Chicos

La Hacienda, Colonia Cabrera

Los Ficus, Colonia Las Monjas

Las Marianas, Colonias Las Monjas

Los Ahuehuetes, Colonia Ahuehuate

Para contar con un mejor conocimiento de ellos, se realizará la siguiente tabla, la cual nos indicará: ubicación, dirección, área aproximada del inmueble, precio de renta, ventajas frente, desventajas, servicios extras. La cual se puede observar en la siguiente Tabla 1 la cual está elaborada con los datos de mayor importancia para conocer sobre las características de la competencia

Tabla 1. Datos de jardines de fiestas

NOMBRE	PRECIO	NO. DE PERSONAS	PAGO:	HORARIO:	INCLUYE:	EXTRAS:
LOS FIGUS Col. Cabrera 44 5 37 76	\$ 3,500.00 \$4,100.00 (\$250 X MESA EXTRA)	100 PERSONAS 150 PERSONAS	50% DE ANTICIPO, RESTO 3 DÍAS ANTES DEL EVENTO	TODO EL DÍA	COCCINA, GAS, PAPEL mesas, sillas, manteles	servilleteros, 2 saleros por mesa, hieleras, ceniceros papel para los baños, todo el necesario.
LOS FRESNOS Bodega Aurrerá 7 61 86 75	\$2,500.00	INDISTINTO	50 % DE ANTICIPO PARA APARTAR FECHA	DE 10 A 10	RENTA DEL LUGAR El mobiliario se renta aparte gas para calentar, aseo del lugar.	
MISIÓN DEL ROSARIO 44 3 82 27	\$2,600.00 \$3,600.00	50 PERSONAS 150 PERSONAS	50 % ANTICIPO PARA APARTAR	DE 10 A 10	renta, mobiliario, manteles 1 refrigerador grande	Tiene servicio de banquetes desde \$120 x persona APARATO DE SONIDO y quien lo manipule DJ \$1000.00
VILLA SOLAR Col Los Solares 44 5 19 78	\$4,000.00	150 PERSONAS	\$ 1,000.00 DE ANTICIPO	DE 10 A 10	mesas, sillas, gas, papel, jabón cubremantel independiente maneja 1 cortesía que lo incluye gas para calentar alimentos.	Cubremantel, salero, ceniceros, hieleras. armado y desarmado de las mesas \$180.00 si quieres te contactan con los meseros
HUERTA JUANITA Cabrera 22 21 56 50 31	\$4,500.00 \$200.00	120 PERSONAS MESA EXTRA	\$ 1000.00 ANTICIPO SE LIQUIDA EL DÍA DEL E	SÓLO POR 6 HRS. Acceso media hora antes.	Acceso a alberca, cama elástica, juegos, baños, microondas, estacionamiento para 15 coches con vigilancia, incluye aseo	
VILLA DEL SOL 44 6 00 07	\$6,500.00	150 PERSONAS	\$2,000.00 ANTICIPO SE LIQUIDA 3 DÍAS ANTE	X 8 HORAS ALBERCA DE 10 A 5 PM	Salón, albercas, jardines, estacionamiento x 8 hrs. sillas, mesas, manteles	cubremantel \$25.00 ofrece servicio de meseros \$250.00 c/u x cada 50 perso Cerveza y refresco a precio de camión

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.4.1 Consumo Aparente

La información del consumo aparente fue calculada con los datos de las encuestas realizadas en el Fraccionamiento las Monjas y Unidad Habitacional Fovissste, para una mejor comprensión se muestra la tabla de cálculo y el resultado.

Tabla 2 Calculo del consumos aparente.

Calculo del Consumo Aparente Anual		
Servicios	Porcentaje de rentas	Número de Rentas
Paquete 1	28%	204
Paquete 2	58%	422
Paquete 3	9%	68
Paquete 4	4%	27
		721

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **4.4.2 Canal de Comercialización**

Para la comercialización del Jardín Paraje las Monjas se aplicarán las siguientes estrategias de comercialización:

- Entrega de tarjetas de publicidad
- Elaboración de carpeta donde se muestren las instalaciones y el mobiliario
- Lonas
- Publicidad por medio de revistas de negocios locales
- De boca en boca
- Internet (Facebook)
- Volanteo

A través de estos medios de difusión se pretende dar a conocer a los clientes potenciales la existencia del Jardín Paraje las Monjas.

Por lo tanto el canal de comercialización es directo por lo que no se utilizaran intermediarios para las ventas de los servicios.

#### **4.4.3 Promoción y Publicidad**

Las promociones que se pretenden realizar son las siguientes:

En la renta de jardín más la renta del inflable, el inflable tiene un descuento de \$100 pesos,

La renta de las mesas tienen un costo normal de \$110 pesos las redondas y \$120 las Cuadradas nosotros las rentaremos en \$100 pesos la redonda y \$110 la Cuadrada.

Horario para usos de las instalaciones del jardín es de las 8:00 am aun así su evento sea a las 14:00 hrs.

El Servicio de Limpieza después de su evento es por cuenta del Jardín paraje las Monjas.

La basura que se genere durante el evento el Jardín Paraje las Monjas será el responsable.

La Publicidad que se realiza es en volantes, Tarjetas de presentación y el objetivo de estas es dar a conocer a través de fotos las áreas verdes, instalaciones y mobiliario de que se dispone.

Así se realizara la utilización de la siguiente publicidad la cual se puede observar en la Imagen 4



Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **4.5 Estudio Técnico**

En este punto se realizará una descripción del servicio que se oferta, lo que resultará de gran importancia puesto que se plasmará en papel la actividad ofertada y se podrá observar si es lo que se tiene en mente es lo que se ofertara a los clientes.

Para realizar la renta del jardín paraje las Monjas, se deberá de ejecutar el siguiente plan de mantenimiento, para contar con las instalaciones en un buen estado y las áreas verdes presentables, las cuales a continuación se detallan:

Mantenimiento de jardines

Limpieza de baños

Limpieza y de área techada

Mantenimiento de área de estacionamiento

Mantenimiento programado de las instalaciones eléctricas (cada 6 meses)

Mantenimiento preventivo de alumbrado en general

Revisión programada de equipo de seguridad (extintores)

Mantenimiento Preventivo de pintura de instalaciones (1 año)

Mantenimiento Preventivo de instalaciones hidráulicas (1 año)

Realizar lista de cheque previo a la renta del Jardín Paraje las Monjas.

#### **4.5.1 Descripción del Servicio**

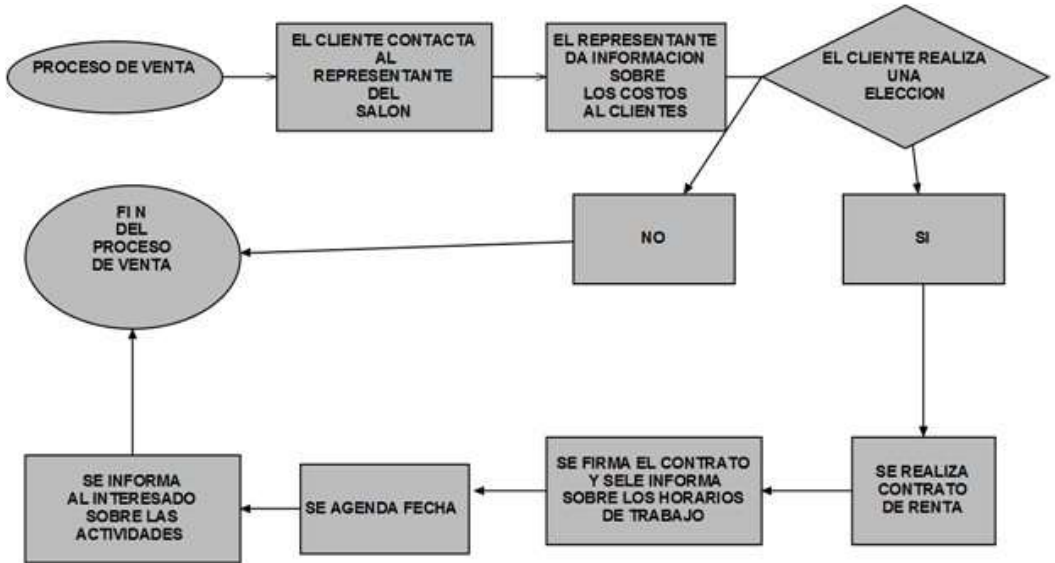
El servicio que ofrece el Jardín Paraje las Monjas es el de Renta de un espacio para realizar cualquier tipo de celebración o evento, el cual consiste en un área techada, con capacidad para 150 personas, áreas verdes, cancha de futbol empastada, cocina independiente, equipada con refrigerador, 2 parrillas y una plancha para asar, 4 sanitarios, Wifi, área de estacionamiento, renta de inflables tres uno chico, mediano y grande, renta mobiliario consistente en 180 sillas acojinadas tipo banquetero, 18 mesas cuadradas y 18 mesas redondas, manteles y cubremanteles, renta de música, renta de DJ, renta de Karaoke, renta de luz y cámara de humo, pirotecnia, servicios de meseros, servicio de alimentos para eventos, renta de losa, servicio de arreglos florales, servicio de hielo por bolsa y barra de hielo de 40 kgrs.

##### **4.5.1.1 Proceso de Venta**

Este se realizara una vez que se entreviste con el cliente, solicite el servicio y consistirá en realizar mostrarle una carpeta con donde pueda ver las instalaciones con las que contamos y el mobiliario, posteriormente se realizar un recorrido físico en el jardín donde se le mostrara las instalación y lo puntos de mayo interés de este, se le dará una lista con los paquetes que contamos y una listas con los servicios que disponemos, una vez que le hemos mostrado la lista de productos complementarios, procedemos a realizar una cotización de costo del evento y con la finalidad de lograr

captar ese cliente ofrecemos un descuento en especial por el paquete seleccionada si logramos que acepte lo invitamos a firmar el contrato.

Imagen 5 Diagrama de Proceso de venta para el Jardín Paraje las Monjas



Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.5.1.2 Proceso de Mantenimiento

El proceso de mantenimiento del jardín paraje las monjas se aplicaran de dos maneras una correctivo y el otro preventivo

El mantenimiento correctivo es aquel que se realizar después de la renta y para este se realizara el lavado del piso del área techada, así como el acodo y organización del mobiliarios se procederá separación de la mantelería, realizaremos la limpieza de los baños, limpieza de los inflables, recolección de basura, limpieza de jardines, inspección de las instalaciones de agua, gas y eléctricas, limpieza de vidrios de ventanas.

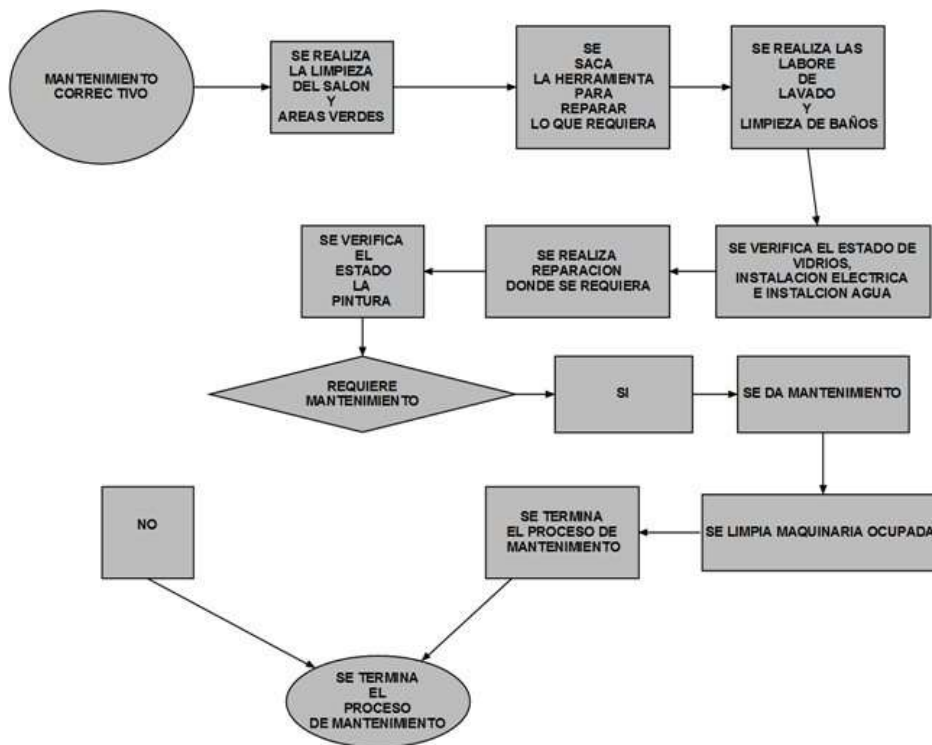
Mantenimiento Preventivo

Este se realizará de la siguiente manera:

Los días lunes y jueves se realizará el podado de pasto

Martes se realizará limpieza del área techada, pasillos y baños así mismo se verificará que se encuentre en buen estado las instalaciones de los baños, que no existan fugas de agua, se verificará el funcionamiento de las bombas de agua, se llenara el depósito de agua, se comprobará las pintura de la instalaciones y si es necesario se programara el mantenimiento de estas, la cual se realizara el día jueves.

Imagen 6 Diagrama de Proceso de mantenimiento para el Jardín Paraje las Monjas



Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

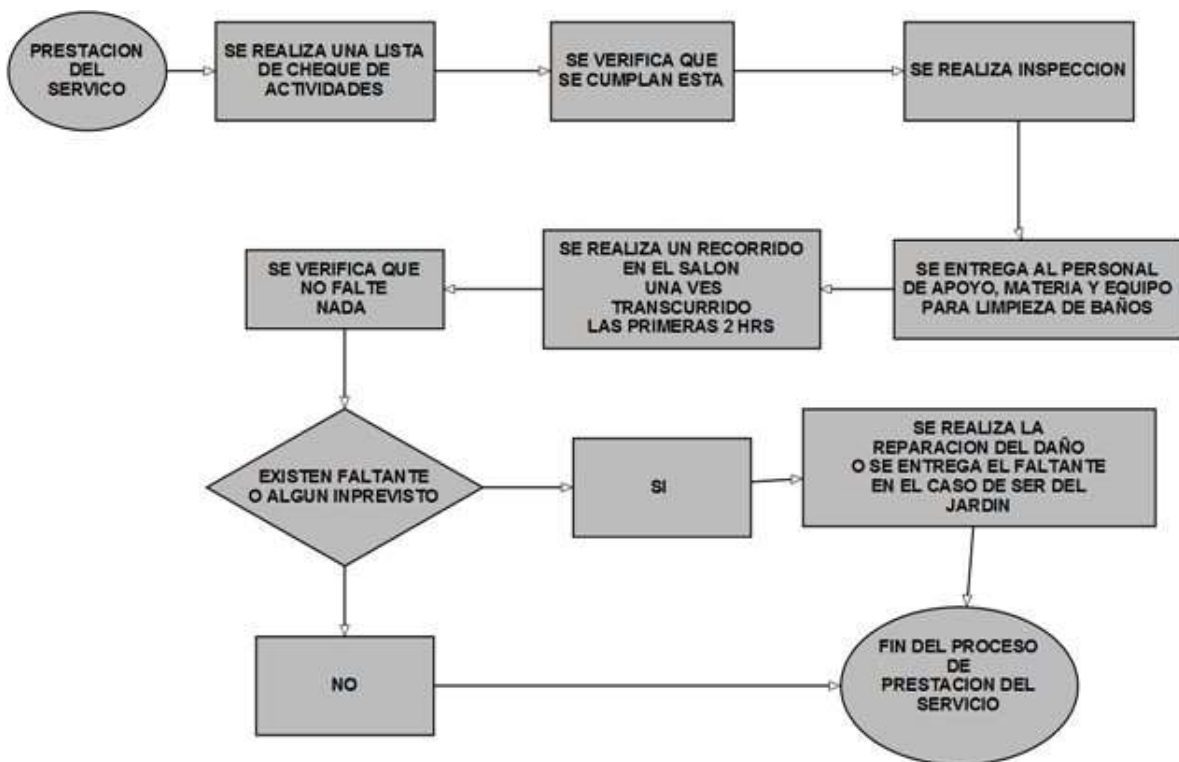
#### 4.5.1.3 Prestación del Servicio

En este punto se realizara lo siguiente:

Se verificara la lista de cheque previo a la renta la cual se anexara

Durante el evento se realizaran tres recorridos en el jardín con la finalidad de verificar que no existan inconvenientes,

Imagen 7 Diagrama de Proceso de Prestación de Servicio para el Jardín Paraje las Monjas



Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.5.2 Descripción de los Servicio

El Jardín Paraje las Monjas, tiene como función el ofertar los siguientes servicios, los cuales se describirán a continuación:

El servicio principal es la renta de las instalaciones el cual consiste en un área techada, con capacidad para 15 mesas y 150 sillas, así como el uso de baños 2 de caballeros y 2 de damas, una cocinas con un refrigerador, estufa, plancha para

asado, un espacio para lavar algunos utensilios de cocina, áreas verdes, área de estacionamiento, contemplando la variedad de eventos y necesidades, se consideró la creación de 16 paquetes los cuales se describe a continuación

### **Paquete 1**

Este está enfocado para eventos con un grupo de personas que únicamente requieran la utilización de las instalaciones sin mobiliarios, y está conformado por lo siguiente

Servicio base, correspondiente a renta de área techada, cocinas, baños, áreas verdes, área de estacionamiento

Limpieza del salón después del evento

Bolsas para basura (6 negras)

### **Paquete 2**

Este está enfocado para eventos con un grupo de personas que únicamente requieran la utilización de las instalaciones con mobiliarios, y está conformado por lo siguiente

10 mesas (redondas o cuadradas)

100 sillas

10 manteles

10 cubre manteles (a elegir color por el cliente)

Baño para 4 personas (2 de damas y 2 de caballeros)

Papel para baño (4 rollos)

Limpieza del salón después del evento

Bolsa para basura (6 negras)

### **Paquete 3**

Este está enfocado para eventos con un grupo de personas que únicamente requieran la utilización de las instalaciones con mobiliarios y servicio de banquete, está conformado por lo siguiente

10 mesas (redondas o cuadradas)

100 sillas

10 manteles

10 cubre manteles (a elegir color por el cliente)

Baño para 4 personas (2 de damas y 2 de caballeros)

Papel para baño (4 rollos)

Limpieza del salón después del evento

Bolsa para basura (8 negras)

Servicio de platillos a elección del cliente.

### **Paquete 4**

Este está enfocado para eventos con un grupo de personas que únicamente requieran la utilización de las instalaciones con mobiliarios, banquete y servicio de meseros y cantinero, y está conformado por lo siguiente

10 mesas (redondas o cuadradas)

10 sillas

10 manteles

10 cubre manteles (a elegir color por el cliente)

Baño para 4 personas (2 de damas y 2 de caballeros)

Papel para baño (4 rollos)

1 inflable (a seleccionar por el cliente)

Limpieza del salón después del evento

Bolsa para basura (10 negras)

Servicio de platillos a elección del cliente.

Servicio de meceros 4 meceros y 1 cantinero

#### **4.6 Justificación de la Ubicación**

El jardín paraje las Monjas se estableció en camino antiguo a Xaplatlaco, en Atlixco, Puebla, por los siguientes puntos

Se contaba con el terreno

Se inició la construcción de este como un establecimiento familiar

Las características físicas

Por qué es una propiedad con la que se cuenta

Las características del terreno son las adecuadas y cumplen con las necesidades que se requieren para el establecimiento de un jardín de fiestas.

Se encuentra cerca del mercado objetivo que pretendemos captar.

Imagen 8 Plano de localización del jardín de fiestas como se puede ver en la siguiente imagen

Imagen 8 Plano de Justificación del Area para a creación del Jardin Paraje las Monjas



Fuente, Elaboración Propia con datos de Google Earth

#### 4.7 Requerimientos de Activos Fijos

Para la instalación del jardín de fiestas de acuerdo a las características y para ser una fuerte competencia con los demás jardines de fiestas se requiere de un terrenos de 2500 m2 contar con un área techada de 143 m2, construida de Block, con una altura de 1 metros, con ventanas de aluminio, una estructura metálica construida de montenes de 4 pulgadas, montada sobre columnas de concreto y varilla de 3/8, 6 por columnas y recubiertas de tabique, con una altura de 2 metros con 80 centímetros con una separación de 4 metros. Un área techada 80 m2 la cual contendrá lo siguiente cuatro baños dos para damas y dos para caballeros, lavamanos para los sanitarios de caballeros y lavamanos para los sanitarios de damas, una cocina, con 4 parillas y una plancha para asar, una barra de concreto de 1 metros 50 centímetros, un espacio de 60 por 60 para el lavado de utensilios de cocinas, un área de 22 por 2 metros con adoquín, el cual será parte de la entrada, un área empastada de 900 m2, luminaria periférica de 5 postes y 3 cañones de 250

watts de aditivos metálicos, una lámpara de aditivo metálico de 150 watts y un poste tipo colonial. Una cisterna de 9500 metros cúbicos

El equipo con el que se cuenta es el siguiente tabla 4 Maquinaria y Equipo

<b>Maquinaria y equipo de y trabajo</b>			
Descripción	unidades	Costo Unitario	Costo Total
Taladro ½		\$1,500	\$1,500
Taladro ¾		\$1,000	\$1,000
Planta de soldar arco eléctrico		\$2,000	\$2,000
Planta de soldar Mig		\$15,000	\$15,000
Tanque de Co2	1	\$1,200	\$1,200
Compresor de aire		\$2,500	\$2,500
Manguera de alta presión	20 metros	\$10	\$10
Pulidora makita 7"	1	\$3,000	\$3,000
Pulidora truper 4"	1	\$600	\$600
Caja de herramienta	1	\$100	\$100
Juego de dados	1	\$400	\$400
Juego de llaves	1	\$200	\$200
Stylson	1	\$120	\$120
Llaves de presión	1	\$150	\$150
Pinzas de electricistas	1	\$120	\$120
Sargento	1	\$300	\$300
Tornillo de banco	1	\$1,000	\$1,000
Taladro de banco	1	\$1,000	\$1,000
Sierra Caladora	1	\$900	\$900

Zepillo para madera electrico	1	\$1,900	\$1,900
Maquina Xr 9 airless	1	\$3,500	\$3,500
Pistola de impacto	1	\$1,200	\$1,200
Pistola de clavos	1	\$600	\$600
Desorilladora	1	\$6,000	\$6,000
Sopladora	1	\$2,650	\$2,650
Bomba de agua	1 Hp	\$1,000	\$1,000
Bomba de agua	2 Hp	\$2,000	\$2,000
Bomba de agua	1 ½ Hp	\$1,500	\$1,500
Bomba de agua sumergible	1 Hp	\$1,200	\$1,200
Bomba de agua	¾ Hp	\$900	\$900
Pistola de piuntura	3	\$4,000	\$1,200
Karcher gasolina	2 hp	\$6,000	\$6,000
Karcher eléctrico	1	\$2,500	\$2,500
Probador de corriente	1	\$120	\$120
Detector de voltaje	1	\$120	\$120
Motobomba	5 Hp	\$3,000	\$3,000
Careta eléctrica para soldar	1	\$1,500	\$1,500
Extensión rodillo de pintura	1	\$400	\$400
Sierra de banco	1	\$1,000	\$1,000
Guillotina para metal 10 “	2	\$6,000	\$6,000

Tractor podador	1	\$10,000	\$10,000
Pistola airless	1	\$1,500	\$1,500
Pulidora de madera	1	\$1,000	\$1,000
			<b>\$87,890</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**Tabla 5. Mobiliario y Equipo**

<b>Mobiliario y equipo de trabajo</b>			
<b>Descripción</b>	<b>unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Mesas redondas	18	\$890	\$16,020
Mesas Cuadradas	18	\$750	\$13,500
sillas	180	\$171	\$30,780
inflables	3	\$15,000	\$45,000
			<b>\$105,300</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**Tabla 7 Equipo de Computo**

<b>Equipo de computo</b>			
<b>Descripción</b>	<b>unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Computadora HP	1	\$12,000	\$12,000
Impresora brother	1	\$3,500	\$3,500
			<b>\$15,500</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**Tabla 8 Equipo de Transporte**

<b>Equipo de transporte</b>			
<b>Descripción</b>	<b>unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Camioneta ecosport 2004	1	\$115,000	\$115,000
Remolque de 80 cm por 1.50 metros	1	\$3,000	\$3,000
			<b>\$118,000</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**Tabla 9 Terreno**

<b>Terreno</b>			
<b>Descripción</b>	<b>unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
4000 m2	1	\$800	\$320,000

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**Tabla 10 Edificios**

<b>Edificios</b>			
<b>Descripción</b>	<b>unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Edificios			
Construcción loza	90 m2	\$4,800	\$432,000
Construcción área salón	154 m2	\$3,500	\$539,000
Área verde	2500 m	\$150	\$375,000

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **4.8 Requerimientos de Insumos**

Para realizar la operación por renta y mantenimiento del Jardín de Fiestas Paraje las Monjas se requiere de lo siguiente:

Tabla 11 Requerimientos de Insumos

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Agua	Litros cúbicos	10	\$7	\$70
Jabón	kilos	2	\$10	\$20
Gasolina	litros	10	\$12.5	\$125
luz	Kilowatts	20	\$8	\$160
aceite	mililitros	20	\$2	\$40

papel Higiénico	rollo	4	\$3	\$12
Bolsa negras para basura	piezas	5	\$3	\$15
Gas	Kilos	10	\$12	\$120
lavandería	kilos	45	\$10	\$450
				<b>\$1,012</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.9 Requerimientos de Personal

Tabla 10 Requerimientos de Personal

Puesto	Número de personas	Salario mensual	Salario anual	Total
Socio	1	\$ 8,000	\$96,000	\$ 96,000
Ayudante General	1	\$ 3,000	\$36,000	\$ 36,000
				<b>\$132,000</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

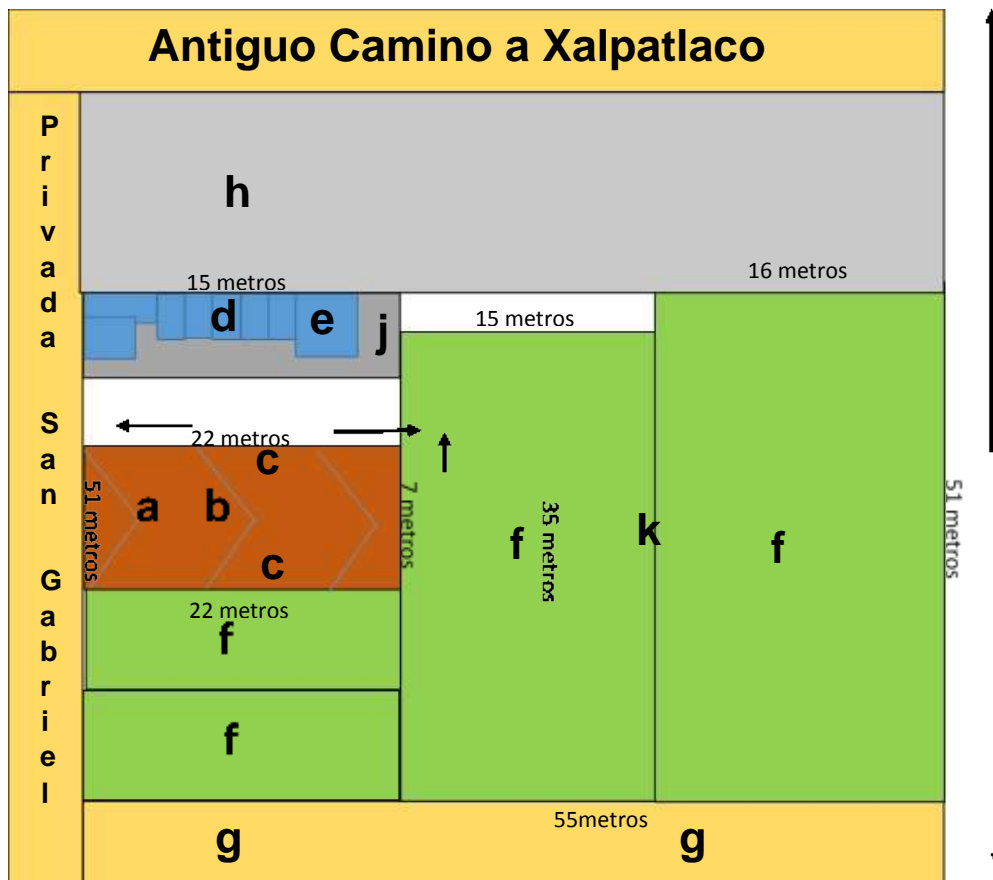
#### 4.10 Distribución del Espacio Físico

El Jardín Paraje las Monjas se encuentra distribuido de la siguiente manera

- a) Área techada

- b) Apagadores área techada (ventiladores, luz lateral izquierda, luz lateral derecha, luz centro)
- c) Contactos áreas techadas
- d) Área de baños
- e) Cocina
- f) Jardín
- g) Estacionamiento principal
- h) Estacionamiento secundario
- i) Contactos eléctricos
- j) Bomba de agua, para suministro de baños
- k) Apagadores de alumbrado jardín

Imagen 8 Distribución del espacio físico del jardín de fiestas



Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

## 4.11 Estudio Organizacional

En este tema se analizará la parte fundamental de una empresa que es su capital humano y la manera en que se seleccionara, como será la estructura orgánica, como se realizará la selección del personal y así mismo se determinara el suelo y la estructura legal

### 4.11.1 Organigrama

La micro empresa Jardín Paraje las Monjas contara con el siguiente personal

Propietarios (inversionistas)

Gerente Administrativo

Ayudante General

Organigrama empresa Jardín de Fiesta Paraje las Monjas



Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **4.11.2 Descripción de Puestos**

##### **Propietarios**

###### Funciones

Aportar ideas relacionadas con la decoración, mejoras y realizar periódicamente supervisiones de las funciones de los trabajadores, realizar supervisión del estado del mobiliario y equipo, responsables de suministrar los insumos como gasolina, aceites y lubricantes, así como de proporcionar y mantener un inventario de las herramientas, realizar los pagos de luz, agua.

A quien reporta

No reporta

##### **Gerente Administrativo**

###### Funciones

Administrar los eventos

Realizar funciones de supervisión de las instalaciones

Realizar funciones de supervisión de las áreas verdes

Programar reuniones con los propietarios e informarles de estado del jardín

Administrar los suministros (aceite, gasolina)

Realizar la programación del mantenimiento de las áreas verdes

Realizar la programación de las instalaciones

Realizar programación de herramienta y equipo

Realizar la programación semanal de las actividades del personal

Administrar al personal

Deberá llevar a cabo el programa de mantenimiento el cual será elaborado por los propietarios, así mismo elabora realizara los reporte del estado que guarde las instalaciones y la maquinaria de trabajo, como de las instalaciones eléctricas y sanitarios, realizar las actividades de limpieza de jardines, de riego, fumigación y demás trabajos que se relacionen con la jardinería así mismo deberá, cumplir con el programa de trabajo el cual será entregado por el Gerente Administrativo. Será el responsable de realizar las actividades de venta y realizar los paquetes que mejor se adapten a las necesidades de la clientela, el responsable de este puesto laborara de lunes, miércoles y viernes cumpliendo un total de 8 horas diarias en el horario que sea designado previa reunión de los propietarios y el gerente administrativo

Reportara

Propietario

### **Ayudante General**

Funciones

Será el responsable de brindar el apoyo al personal de mantenimiento, jardinería, gerente administrativo y/o propietarios

Reportara

Gerente Administrativo

### **4.11.3 Administración de Sueldos y Salarios**

El personal con el que se iniciara las operaciones del Jardín paraje las monjas serán Propietarios

Se iniciara con este personal en durante un periodo de 8 meses que será el periodo que demore en posicionarse el Jardín de fiestas, siendo los inversionistas los que se encargaran de realizar en ese periodo los planes de trabajo y de realizar las actividades de mantenimiento, jardinería, ventas y mercadotecnia

Por lo cual el sueldo será de la siguiente manera

Inversionistas el sueldo estimado será de \$4,000 mensuales, por inversionista, pero previo acuerdo de los inversionistas se determinó que únicamente uno de los inversionistas será el que se encargue del mantenimiento y de los trabajos de jardinería, por lo cual será únicamente a uno de ellos al que se le pague

Así mismo al ayudante general se le realizara un pago de \$3,000 mensuales por las actividades y funciones que el realice.

#### **4.11.4 Esquemas de Contratación**

La contratación del personal para ocupar el puesto de mantenimiento, jardinería, Mercadotecnia y venta y gerente administrativo se realizara de la siguiente manera:

Se iniciara después de los 8 meses de funcionamiento, puesto que se estima que será el periodo de maduración del jardín de fiestas paraje las monjas y una vez que se logre la consolidación de este y buscando reducir los gastos en los propietarios por aportaciones, para la contratación del personal que se desempeñara alguna actividad en el Jardín paraje las Monjas deberá de cumplir con los siguientes requisitos:

Presentar la siguiente documentación

Solicitud de empleo

Acta de nacimiento

Ser mayor de edad

Comprobante de domicilio

Fotografía infantil

Comprobante de estudio

Presentarse a una entrevista la cual será elaborada por los propietarios donde se buscara que cubra los siguientes puntos:

Proactivo

Acomedido

Respeto por el trabajo

Y la forma de contratación se realizara de la siguiente manera

Se contratara en primer lugar al Jardinero, después al personal de venta y mercadotecnia, personal de mantenimiento y ventas, se plantea que el gerente administrativo se personal que se forje en la empresa puesto que de esta manera el tendrá conocimiento de la situación de esta, su crecimiento y la vera como parte de el y aportara un mayor empeño en el desempeño de sus funciones, puesto que notara que si la empresa crece y va por buen camino el personal también. Así mismo a todos se contratara por honorario y no se realizara pago de seguro social pero si de aguinaldo, todos serán contratados por periodos de tres meses.

En el caso que no cumplieran con las actividades encomendadas y las responsabilidades de su puesto se realizar terminación del contrato dejando sin responsabilidad alguna al los propietarios, esto se estipulara en el contrato de trabajo.

Así mismo se realizara una entrevista de trabajo la cual se muestra

### **Cuestionario de la Entrevista**

Ficha de Identidad

**NOMBRE:** Se deber verificar los datos para evitar fraudes con documentos falsos.

**EDAD:** De preferencia se requiere a un joven de entre 19 y 25 años, ya que son más responsables y ya están conscientes de sus actos.

**SEXO :** Es deseable que sea hombre ya que se puede relacionar fácilmente con los clientes y les agradan los videojuegos, además de esto impone un poco de autoridad en caso de algún problema, pero a pesar de esto en el caso de las mujeres son responsables, puntuales y dedicadas en el cuidado y aseo del local, pero tienen la desventaja que pierden el tiempo platicando con los clientes y descuidan más el negocio.

**ESTADO CIVIL:** Si es soltero sus ingresos son para el y fácilmente se adaptan a cualquier cantidad, si es casado tendrá que hacer que el salario que le ofrecemos sea suficiente para satisfacer sus necesidades y la de su familia.

**DOMICILIO:** Todos los documentos que nos presenten deberán estar acompañados de un comprobante domiciliar para evitar problemas a futuro como posibles robos o problemas en el negocio.

**ESCOLARIDAD:** es recomendable que cuando menos tengan escolaridad de secundaria o preparatoria, para que sepan lo básico como leer o escribir, además deben de conocer las operaciones fundamentales como sumas, restas, ya que se requieren para llevar el control de las ventas.

**OCUPACION ACTUAL:** No es factible contratar a alguien que tenga un trabajo fijo, y que quiera tener dos trabajos porque es probable que no rinda lo suficiente y además puede realizar las actividades de una forma inadecuada.

## **Preguntas de Entrevistas**

### **HISTORIA FAMILIAR**

¿Cómo es la relación con sus padres?

Esta pregunta nos permitirá conocer los valores que han sido inculcados en su persona, y a través de su descripción veremos qué tan confiable puede ser.

## **PAUTAS DE AJUSTE**

¿Dónde a trabajo?

Tener antecedentes de su historial laboral, y si es posible poder tener referencias de su desempeño

¿Qué es lo que más le gustaba de su empresa?

Conocer su adaptación y la percepción que tiene de la empresa y que tan fácil se puede adaptar.

## **EXPERIENCIA LABORAL**

¿Por qué se separado de su trabajo?

A través de esta pregunta sabremos si existió algún problema anteriormente y que aspiraciones con respecto a solo tener un empleo temporal

¿Cómo era su relación con su jefe?

Se determinara cual es la percepción del empleado con respecto a la autoridad, que tanto se somete a las órdenes y si no es una persona conflictiva.

## **AUTO CONCEPTO**

¿Cómo se describiría así mismo?

Se puede tener una idea de que habilidades tiene el candidato, ya que siempre se hará notar sus cualidades o habilidades

¿Cuáles son sus defectos?

## **SALUD.**

¿Padece alguna enfermedad?

Si contratamos a una persona con una historia de enfermedades crónicas, se puede pronosticar inasistencias por parte del trabajador o gastos médicos.

¿Qué enfermedades ha padecido en su vida?

Nos dará una idea de qué tipo de enfermedades ha presentado y si algunas de ellas son crónicas, pudieran darse continuamente.

#### **4.11.5 Capacitación**

La capacitación, es un proceso educacional de carácter estratégico aplicado de manera organizada y sistémica, mediante el cual el personal adquiere o desarrolla conocimientos y habilidades específicas relativas al trabajo, y modifica sus actitudes frente a aspectos de la organización, el puesto o el ambiente laboral. Como componente del proceso de desarrollo de los Recursos Humanos, la capacitación implica por un lado, una sucesión definida de condiciones y etapas orientadas a lograr la integración del colaborador a su puesto en la organización, el incremento y mantenimiento de su eficiencia, así como su progreso personal y laboral en la empresa. Y, por otro un conjunto de métodos técnicas y recursos para el desarrollo de los planes y la implantación de acciones específicas de la empresa para su normal desarrollo. En tal sentido la capacitación constituye factor importante para que el colaborador brinde el mejor aporte en el puesto asignado, ya que es un proceso constante que busca la eficiencia y la mayor productividad en el desarrollo de sus actividades, así mismo contribuye a elevar el rendimiento, la moral y el ingenio creativo del colaborador.

Es por ello que se diseñaran programas de capacitación para el personal que se contrate así mismo se buscara la capacitación de los propietarios, ya que en ellos recaerá la administración y la dirección que le den al jardín de fiestas.

## **4.12 Marco Legal**

### **INSCRIPCION AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES**

#### DESCRIPCION

El negocio se debe de inscribir ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para efectos del cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes

#### DEPENDENCIA

S.H.C.P. 15 Sur N°. 505, Centro, Puebla, Pue.,

#### FORMATO

### **USO DE SUELO ESPECIFICO PARA GIROS COMERCIALES**

#### DESCRIPCION

Se requiere un documento expedido por la autoridad competente, en el cual se autoriza el uso o destino que pretenda darse a los predios.

#### DEPENDENCIA

H. Ayuntamiento de Atlixco, Puebla, Dirección De Desarrollo Urbano y ecología

Plaza Atlixco, Local 20 y 21

Boulevard Niños Héroes

Col. Ricardo Flores Magón

### **LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO ANTE EL AYUNTAMIENTO y Formato FUARE**

#### DESCRIPCION

Este trámite se realiza para obtener el documento con el que deberán contar los titulares de establecimientos, en esta se realizara el pago en tesorería municipal y esta dará el paso para la realización de inspección del personal de bomberos y protección civil.

## DEPENDENCIA

H. Ayuntamiento de Atlixco, Puebla, Dirección Comercio Abasto y Vía Pública

Plaza Atlixco, Local 20 y 21

Boulevard Niños Héroes

Col. Ricardo Flores Magón

## FORMATO

Previamente se debe tramitar el Uso de Suelo Comercial y presentar la documentación de ese trámite en el Depto. de Registro Fiscal, junto con los documentos que ahí nos indique.

### **4.13 Estudio Financiero**

El siguiente tema tiene como objetivo el conocer la idea de negocio es factible así como conocer la estructuración financiera, es igual de importante que los vistos anteriormente y con este tema veremos cómo se empleara el capital y sobre todos podremos determinar a través de una corrida financiera si el plan de negocio es factible o no es factible así mismo se podrá conocer la manera de administrar el recurso económico y en que conceptos será de suma importancia el invertirlos y en cuáles no.

#### **4.13.1 Inversión inicial**

Para iniciar las operaciones del jardín de fiestas en Atlixco, el cual cumpla con las características el personal, las áreas verdes y el área de construcción de 90 m<sup>2</sup>, las

cuales se utilizaran para los baños y el área techada. Para ello se requiere un capital de \$ 2,344,790.00

#### 4.13.2 Balance General Histórico

<b>BALANCE GENERAL HISTORICO (AÑO 1)</b>			
<b><u>ACTIVO CIRCULANTE</u></b>			
CAJA Y BANCOS		\$ 10,000.00	
<b><u>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</u></b>			<b>\$ 10,000.00</b>
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>			
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 87,890.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$ 105,300.00	
EQUIPO DE COMPUTO		\$ 15,500.00	
Equipo de transporte		\$ 118,000.00	
Edificios		\$ 1,666,000.00	
Terreno		\$ 320,000.00	
<b><u>TOTAL ACTIVO FIJO</u></b>			<b>\$ 2,312,690.00</b>
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>			
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA		\$ -	
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO		\$ -	
INSTALACIONES ELECTRICAS		\$ 20,000.00	
LINEAS TELEFONICAS		\$ 1,500.00	
CONTRATO DE LUZ		\$ 600.00	
COSTO DEL PROYECTO		\$ -	
<b><u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u></b>			<b>\$ 22,100.00</b>
<b><u>TOTAL DE ACTIVO</u></b>			<b>\$ 2,344,790.00</b>
<b><u>PASIVO MEDIANO PLAZO</u></b>			
CREDITO BANCARIO		\$ -	
<b><u>TOTAL DE PASIVO</u></b>			<b>\$ -</b>
<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>			
CAPITAL SOCIAL		\$ 2,344,790.00	
<b><u>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</u></b>			<b>\$ 2,344,790.00</b>
<b><u>TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</u></b>			<b>\$ 2,344,790.00</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

En el balance general histórico nos indica que para iniciar las operaciones de y poner en marcha el proyecto de jardín de fiestas se utilizara la inversión inicial en los siguientes conceptos:

Iniciaremos en caja con un capital de \$10,000

En activos fijos con \$ 2,312,690.00 los cuales serán invertidos en los siguientes conceptos:

MAQUINARIA Y EQUIPO	\$	87,890.00
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$	105,300.00
EQUIPO DE COMPUTO	\$	15,500.00
Equipo de transporte	\$	118,000.00
Edificios	\$	1,666,000.00
Terreno	\$	320,000.00
<b><u>TOTAL ACTIVO FIJO</u></b>		<b><u>\$ 2,312,690.00</u></b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

En activos Diferidos se empleó el capital de la siguiente manera

<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>		
INSTALACIONES ELECTRICAS	\$	20,000.00
LINEAS TELEFONICAS	\$	1,500.00
CONTRATO DE LUZ	\$	600.00
<b><u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u></b>		<b><u>\$ 22,100.00</u></b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**Total de Activo de \$ 2,344,790.00**

<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>		
CAPITAL SOCIAL	\$	2,344,790.00
<b><u>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</u></b>		<b><u>\$ 2,344,790.00</u></b>
<b><u>TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</u></b>		<b><u>\$ 2,344,790.00</u></b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.3 Estructura de Capital

CONCEPTO	APORTACION SOCIOS	%
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 22,100.00	1%
INVERSIONES FIJAS	\$ 2,312,690.00	99%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10,000.00	0%

<b><i>TOTAL DE INVERSION</i></b>	<b><i>\$ 2,344,790.00</i></b>	<b><i>100%</i></b>
----------------------------------	-------------------------------	--------------------

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.4 Tablas de Amortización

No se cuenta con tablas de amortización puesto que no existe algún crédito

#### 4.13.5 Tablas de Depreciación

##### **CUADRO DE DEPRECIACION DEL EDIFICIOS**

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			<b>\$1,666,000.00</b>
1	\$ 83,300.00	\$ 83,300.00	\$1,499,400.00
2	\$ 83,300.00	\$ 166,600.00	\$1,416,100.00

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

##### **CUADRO DE DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 87,890.00
1	\$ 8,789.00	\$ 8,789.00	\$ 79,101.00
2	\$ 8,789.00	\$ 17,578.00	\$ 70,312.00

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **CUADRO DE DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>	<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			\$ 105,300.00
1	\$ 10,530.00	\$ 10,530.00	\$ 94,770.00
2	\$ 10,530.00	\$ 21,060.00	\$ 84,240.00

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **CUADRO DE DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>	<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			\$ 15,500.00
1	\$ 5,166.67	\$ 5,166.67	\$ 10,333.33
2	\$ 5,166.66	\$ 10,333.33	\$ 5,166.67

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### **4.13.6 Cuadro de Ingresos**

<b><u>CUADRO DE INGRESOS (AÑO 1)</u></b>						
<b><u>INGRESOS 1ER. AÑO</u></b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>CAPACIDAD MENSUAL</b>		<b>CAPACIDAD</b>	<b>PRECIO DE</b>	<b>INGRESO</b>	<b>INGRESO</b>
	<b>INSTALAD A</b>	<b>UTILIZADA</b>	<b>UTILIZADA</b>	<b>VENTA</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
paquete 1	28	17	61%	\$ 3,500.00	\$ 59,500.00	\$ 714,000.00
paquete 2	28	30	107%	\$ 4,500.00	\$135,000.00	\$1,620,000.00
paquete 3	28	6	21%	\$11,000.00	\$ 66,000.00	\$ 792,000.00
paquete 4	28	2.5	9%	\$12,500.00	\$ 31,250.00	\$ 375,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>55.5</b>			<b>\$291,750.00</b>	<b>\$3,501,000.00</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.7 Cuadro de Costos Variables

<b>COSTO DE VENTAS</b>									
<b>AÑO 1</b>									
CONCEPTO	Paquete 1		Paquete 2		Paquete 3		Paquete 4		COSTO TOTAL
	COSTO	UNIDADES	COSTO	UNIDADES	COSTO	UNIDADES	COSTO	UNIDADES	
	UNITARIO	ANUALES	UNITARIO	ANUALES	UNITARIO	ANUALES	UNITARIO	ANUALES	
Personal de apoyo	\$ 200.00	204	\$ 200.00	360	\$ 200.00	72	\$ 200.00	30	\$ 133,200.00
insumos	\$1,012.00	204	\$ 1,012.00	360	\$ 1,012.00	72	\$ 1,012.00	30	\$ 673,992.00
fondo de mantenimiento	\$ 200.00	204	\$ 200.00	360	\$ 200.00	72	\$ 200.00	30	\$ 133,200.00
Limpieza y mantenimiento de Mesas 10			\$ 100.00	360	\$ 100.00	72	\$ 100.00	30	\$ 46,200.00
Limpieza y mantenimiento de sillas 100			\$ 100.00	360	\$ 100.00	72	\$ 100.00	30	\$ 46,200.00
Platillo 100 personas					\$ 6,500.00	72	\$ 6,500.00	30	\$ 663,000.00
Meceros 5							\$ 1,500.00	30	\$ 45,000.00
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$1,412.00</b>	<b>204</b>	<b>\$ 1,612.00</b>	<b>360</b>	<b>\$ 8,112.00</b>	<b>72</b>	<b>\$ 9,612.00</b>	<b>30</b>	<b>\$1,740,792.00</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.8 Cuadro de Costos y Gastos Generales

<b><u>CUADRO DE COSTOS Y GASTOS TOTALES</u></b>			
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	
<b><u>VARIABLES</u></b>			
Personal de apoyo	\$ 11,100.00	\$ 133,200.00	
<b>insumos</b>	\$ 56,166.00	\$ 673,992.00	
<b>fondo de mantenimiento</b>	\$ 11,100.00	\$ 133,200.00	
<b>Limpieza y mantenimiento de Mesas 10</b>	\$ 3,850.00	\$ 46,200.00	
<b>Limpieza y mantenimiento de sillas 100</b>	\$ 3,850.00	\$ 46,200.00	
Platillo 100 personas	\$ 55,250.00	\$ 663,000.00	
Meceros 5	\$ 3,750.00	\$ 45,000.00	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 145,066.00</b>	<b>\$ 1,740,792.00</b>	
<b><u>FIJOS</u></b>			
<b><u>GASTOS DE ADMINISTRACION</u></b>			
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 11,000.00	\$ 132,000.00	
PAPELERIA	\$ 200.00	\$ 2,400.00	
TELEFONO	\$ 500.00	\$ 6,000.00	
ENERGIA ELECTRICA	\$ 600.00	\$ 7,200.00	
DEP. DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 732.42	\$ 8,789.00	
DEP. DE MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 877.50	\$ 10,530.00	
DEP. EDIFICIO	\$ 6,941.67	\$ 83,300.00	
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 2,458.33	\$ 29,500.00	\$ 284,885.67
DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO	\$ 430.56	\$ 5,166.67	
<b><u>GASTOS DE VENTA</u></b>			
PUBLICIDAD	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	
<b><u>GASTOS FINANCIEROS</u></b>			
PAGO DE INTERESES		\$ -	
AMORTIZACION DEL CREDITO		\$ -	
I.S.R.		\$ 511,322.82	
P.T.U.		\$ -	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 810,608.48</b>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2,551,400.48</b>	

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.9 Estado de Resultados

### **ESTADO DE RESULTADOS**

CONCEPTO	AÑO 1
INGRESOS	\$3,501,000.00
COSTO DE VENTAS	\$1,740,792.00
UTILIDAD BRUTA	\$1,760,208.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 284,885.67
GASTOS DE VENTA	\$ 14,400.00
GASTOS FINANCIEROS	\$ -
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$1,460,922.33
ISR	\$ 511,322.82
PTU	\$ -
UTILIDAD NETA	\$ 949,599.52

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

En este podemos observar que en el primer año de operación con la demanda de servicios y cubriendo los gastos tendremos una ganancias de

**\$949,599.52**

#### 4.13.10 Presupuesto de Flujo de Efectivo

##### PRESUPUESTO FLUJO DE EFECTIVO AÑO 1

<b>FLUJOS DE ENTRADA</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL</b>
paquete 1		
CANTIDAD		204
PRECIO UNITARIO		\$ 3,500.00
INGRESOS		\$ 714,000.00
CONCEPTO	DICIEMBRE	TOTAL
PAQUETE 2		
CANTIDAD		360
PRECIO UNITARIO		\$ 4,500.00
INGRESOS		\$ 1,620,000.00
CONCEPTO	DICIEMBRE	TOTAL
PAQUETE 3		
CANTIDAD		72
PRECIO UNITARIO		\$ 11,000.00
INGRESOS		\$ 792,000.00
PAQUETE 4		
CANTIDAD		30
PRECIO UNITARIO		\$ 12,500.00
INGRESOS		\$ 375,000.00
INGRESOS TOTALES		\$ 3,501,000.00
	<b>TOTAL FLUJO DE ENTRADA</b>	<b>\$ 3,501,000.00</b>
<b>FLUJOS DE SALIDA</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL</b>
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 132,000.00
PAPELERIA		\$ 2,400.00
TELEFONO		\$ 6,000.00
ENERGÍA ELECTRICA		\$ 7,200.00
COSTO DE VENTA		\$ 1,740,792.00
PUBLICIDAD		\$ 14,400.00
FLUJO DE SALIDA		
	<b>TOTAL FLUJO DE SALIDA</b>	<b>\$ 1,902,792.00</b>
<b>PRESUPUESTO DE EFECTIVO TOTAL</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>Cantidad</b>
FLUJO DE ENTRADA		\$ 3,501,000.00
- FLUJO DE SALIDA		\$ 1,902,792.00
= FLUJO NETO		\$ 1,598,208.00
+ SALDO INICIAL		\$ 10,000.00
= SALDO ACUMULADO		\$ 1,608,208.00
+ PRÉST/PAGOS		
- SALDO AC/PRES		
= SALDO FINAL		\$ 1,608,208.00

#### 4.13.11 Balance General

<b><u>BALANCE GENERAL AÑO 1</u></b>		
<b><u>ACTIVO CIRCULANTE</u></b>		
CAJA Y BANCOS	\$ 1,608,208.00	
<b><u>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</u></b>	<b><u>\$ 1,608,208.00</u></b>	
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>		
TERRENO	\$ 320,000.00	
EDIFICIO	\$ 1,666,000.00	
DEP. EDIFICIO	\$ 83,300.00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 87,890.00	
DEP. ACUM. DE MAQ. Y EQUIPO	\$ 8,789.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 105,300.00	
DEP. ACUM. DE MOB. Y EQUIPO	\$ 10,530.00	
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 15,500.00	
DEP. ACUM. DE EQ. DE COMPUTO	\$ 5,166.67	
EQUIPO DE TRASNPORTE	\$ 118,000.00	
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 29,500.00	
<b><u>TOTAL ACTIVO FIJO</u></b>	<b><u>\$ 2,175,404.33</u></b>	
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>		
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA	\$ -	
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	\$ -	
INSTALACIONES ELECTRICAS	\$ 20,000.00	
LINEAS TELEFONICAS	\$ 1,500.00	
CONTRATO DE LUZ	\$ 600.00	
COSTO DEL PROYECTO	\$ -	
AMORT. ACT. DIFERIDO	\$ -	
<b><u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u></b>	<b><u>\$ 22,100.00</u></b>	
<b><u>TOTAL DE ACTIVO</u></b>	<b><u>\$ -</u></b>	<b><u>\$ 3,805,712.33</u></b>
<b><u>PASIVO A CORTO PLAZO</u></b>		
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 511,322.82	
<b><u>TOTAL DE PASIVO</u></b>	<b><u>\$ 511,322.82</u></b>	
<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>		
CAPITAL SOCIAL	\$ 2,344,790.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 949,599.52	
<b><u>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</u></b>	<b><u>\$ 3,294,389.52</u></b>	
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</b>		<b><u>\$ 3,805,712.33</u></b>

Con esto podemos concluir que el resulta ser una buena idea de negocio ya que en el primer año, cerramos con saldo a favor y para iniciar las operaciones del segundo año se iniciara con una caja y banco de \$1,608,208.00

#### 4.13.14 Balance General Histórico Año 2

<b>BALANCE GENERAL HISTORICO (AÑO 2)</b>			
<b><u>ACTIVO CIRCULANTE</u></b>			
CAJA Y BANCOS	\$	1,608,208.00	
<b><u>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</u></b>			<b><u>\$ 1,608,208.00</u></b>
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>			
<b><u>TOTAL ACTIVO FIJO</u></b>	\$	<b><u>2,175,404.33</u></b>	
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>			
<b><u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u></b>	\$	<b><u>22,100.00</u></b>	
<b><u>TOTAL DE ACTIVO</u></b>			<b><u>\$ 3,805,712.33</u></b>
<b><u>PASIVO A CORTO PLAZO</u></b>			
IMPUESTOS POR PAGAR	\$	511,322.82	
<b><u>TOTAL DE PASIVO</u></b>	\$	<b><u>511,322.82</u></b>	
<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>			
CAPITAL SOCIAL	\$	2,344,790.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	949,599.52	
<b><u>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</u></b>	\$	<b><u>3,294,389.52</u></b>	
<b><u>TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</u></b>			<b><u>\$ 3,805,712.33</u></b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.15 Estructura de Capital Año 2

### ***ESTRUCTURA FINANCIERA (AÑO 2)***

CONCEPTO	APORTACION	%	CREDITO	%	TOTAL	%
	<b>SOCIOS</b>					
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ -	0%				0%
INVERSIONES FIJAS	\$ 2,175,404.33	57%			\$ 2,175,404.33	57%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1,608,208.00	43%	\$ -	0%	\$ 1,608,208.00	42.50%
TOTAL DE INVERSION	\$ 3,783,612.33	100%	\$ -	0%	\$ 3,783,612.33	100%

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.16 Tablas de Amortización Año 2

**No se cuenta con algún crédito bancario**

#### 4.13.17 Tablas de Depreciación Año 2

##### **CUADRO DE DEPRECIACION DEL EDIFICIOS**

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
			<b>\$1,666,000.00</b>
0	\$ 83,300.00	\$ 83,300.00	\$1,499,400.00
1	\$ 83,300.00	\$ 166,600.00	\$1,416,100.00

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

##### **CUADRO DE DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 87,890.00
1	\$ 8,789.00	\$ 8,789.00	\$ 79,101.00
2	\$ 8,789.00	\$ 17,578.00	\$ 70,312.00

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**CUADRO DE DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO**

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 105,300.00
1	\$ 10,530.00	\$ 10,530.00	\$ 94,770.00
2	\$ 10,530.00	\$ 21,060.00	\$ 84,240.00

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**CUADRO DE DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO**

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 15,500.00
1	\$ 5,166.67	\$ 5,166.67	\$ 10,333.33
2	\$ 5,166.66	\$ 10,333.33	\$ 5,166.67

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

**4.13.18 Cuadro de Ingresos Año 2**

<b><u>CUADRO DE INGRESOS (AÑO 2)</u></b>						
<b><u>INGRESOS</u></b>						
<b><u>2do. AÑO</u></b>						
CONCEPTO	CAPACIDAD MENSUAL		CAPACIDAD	PRECIO DE	INGRESO	INGRESO
	INSTALADA	UTILIZADA	UTILIZADA	VENTA	MENSUAL	ANUAL
paquete 1	28	17	61%	\$ 4,000.00	\$ 68,000.00	\$ 816,000.00
paquete 2	28	30	107%	\$ 5,000.00	\$150,000.00	\$1,800,000.00
paquete 3	28	6	21%	\$11,500.00	\$ 69,000.00	\$ 828,000.00
paquete 4	28	2.5	9%	\$13,000.00	\$ 32,500.00	\$ 390,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>55.5</b>			<b>\$319,500.00</b>	<b>\$3,834,000.00</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.19 Cuadro de Costos Variables Año 2

<b>Costos Variables</b>									
<b>CONCEPTO</b>	AÑO 2								<b>COSTO TOTAL</b>
	Paquete 1		Paquete 2		Paquete 3		Paquete 4		
	COSTO	UNIDADES	COSTO	UNIDADES	COSTO	UNIDADES	COSTO	UNIDADES	
	UNITARIO	ANUALES	UNITARIO	ANUALES	UNITARIO	ANUALES	UNITARIO	ANUALES	
Personal de apoyo	\$ 300.00	204	\$ 300.00	360	\$ 300.00	72	\$ 300.00	30	\$ 199,800.00
insumos	\$1,500.00	204	\$ 1,500.00	360	\$ 1,500.00	72	\$ 1,500.00	30	\$ 999,000.00
fondo de mantenimiento	\$ 300.00	204	\$ 300.00	360	\$ 300.00	72	\$ 300.00	30	\$ 199,800.00
Limpieza y mantenimiento de Mesas 10			\$ 100.00	360	\$ 100.00	72	\$ 100.00	30	\$ 46,200.00
Limpieza y mantenimiento de sillas 100			\$ 100.00	360	\$ 100.00	72	\$ 100.00	30	\$ 46,200.00
Platillo 100 personas					\$ 7,000.00	72	\$ 7,000.00	30	\$ 714,000.00
Meceros 5							\$ 1,800.00	30	\$ 54,000.00
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$2,100.00</b>	<b>204</b>	<b>\$ 2,300.00</b>	<b>360</b>	<b>\$ 9,300.00</b>	<b>72</b>	<b>\$11,100.00</b>	<b>30</b>	<b>\$2,259,000.00</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.20 Cuadro de Costos y Gastos Generales

<b>CUADRO DE COSTOS Y GASTOS TOTALES (AÑO 2)</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL AÑO 2</b>
<b>VARIABLES</b>		
Personal de apoyo	\$ 16,650.00	\$ 199,800.00
insumos	\$ 83,250.00	\$ 999,000.00
fondo de mantenimiento	\$ 16,650.00	\$ 199,800.00
Limpieza y mantenimiento de Mesas 10	\$ 3,850.00	\$ 46,200.00
Limpieza y mantenimiento de sillas 100	\$ 3,850.00	\$ 46,200.00
Platillo 100 personas	\$ 59,500.00	\$ 714,000.00
Meceros 5	\$ 4,500.00	\$ 54,000.00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 188,250.00</b>	<b>\$ 2,259,000.00</b>

<b>FIJOS</b>		
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 15,000.00	\$ 180,000.00
PAPELERIA	\$ 300.00	\$ 3,600.00
TELEFONO	\$ 600.00	\$ 7,200.00
ENERGIA ELECTRICA	\$ 700.00	\$ 8,400.00
DEP. DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 732.42	\$ 8,789.00
DEP. DE MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 877.50	\$ 10,530.00
DEP. EDIFICIO	\$ 6,941.67	\$ 83,300.00
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 2,458.33	\$ 29,500.00
DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO	\$ 430.56	\$ 5,166.66
<b>GASTOS DE VENTA</b>		
PUBLICIDAD	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
PAGO DE INTERESES		\$ -
AMORTIZACION DEL CREDITO		\$ -
<b>I.S.R.</b>		\$ 425,080.02
<b>P.T.U.</b>		\$ -
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 785,565.68</b>
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3,044,565.68</b>

\$ 336,485.66

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.21 Estado de Resultados

<b><i>ESTADO DE RESULTADOS (AÑO 2)</i></b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 2</b>
INGRESOS	\$3,834,000.00
COSTO DE VENTAS	\$2,259,000.00
UTILIDAD BRUTA	\$1,575,000.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 336,485.66
GASTOS DE VENTA	\$ 24,000.00
GASTOS FINANCIEROS	\$ -
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$1,214,514.34
ISR	\$ 425,080.02
PTU	\$ -
UTILIDAD NETA	\$ 789,434.32

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.22 Presupuesto de Flujo de Efectivo

##### PRESUPUESTO FLUJO DE EFECTIVO AÑO 2

FLUJOS DE ENTRADA		
CONCEPTO	DICIEMBRE	TOTAL
<b>PAQUETE 1</b>		
CANTIDAD		204
PRECIO UNITARIO		\$ 4,000.00
INGRESOS		\$ 816,000.00
CONCEPTO	DICIEMBRE	TOTAL
<b>PAQUETE 2</b>		
CANTIDAD		360
PRECIO UNITARIO		\$ 5,000.00
INGRESOS		\$ 1,800,000.00
CONCEPTO	DICIEMBRE	TOTAL
<b>PAQUETE 3</b>		
CANTIDAD		72
PRECIO UNITARIO		\$ 11,500.00
INGRESOS		\$ 828,000.00
<b>PAQUETE 4</b>		
CANTIDAD		30
PRECIO UNITARIO		\$ 13,000.00
INGRESOS		\$ 390,000.00
INGRESOS TOTALES		\$ 3,834,000.00
<b>TOTAL FLUJO DE ENTRADA</b>		<b>\$ 3,834,000.00</b>

FLUJOS DE SALIDA		
CONCEPTO	DICIEMBRE	TOTAL
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 180,000.00
PAPELERIA		\$ 3,600.00
TELEFONO		\$ 7,200.00
ENERGÍA ELECTRICA		\$ 8,400.00
IMPUESTOS PAGADOS		\$511,322.82
COSTO DE VENTA		\$ 2,259,000.00
PUBLICIDAD		\$ 24,000.00
FLUJO DE SALIDA		
<b>TOTAL FLUJO DE SALIDA</b>		<b>\$ 2,993,522.82</b>

PRESUPUESTO DE EFECTIVO TOTAL		
CONCEPTO	DICIEMBRE	Cantidad
0		\$ 3,834,000.00
- FLUJO DE SALIDA		\$ 2,993,522.82
= FLUJO NETO		\$ 840,477.18
+ SALDO INICIAL		\$ 1,608,208.00
= SALDO ACUMULADO		\$ 2,448,685.18
+ PRÉST/PAGOS		
- SALDO AC/PRES		
= SALDO FINAL		\$ 2,448,685.18

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

#### 4.13.23 Balance General

<b><u>BALANCE GENERAL AÑO 2</u></b>		
<b><u>ACTIVO CIRCULANTE</u></b>		
CAJA Y BANCOS	\$ 2,448,685.18	
<b><u>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</u></b>	<b><u>\$ 2,448,685.18</u></b>	
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>		
TERRENO	\$ 320,000.00	
EDIFICIO	\$ 1,666,000.00	
DEP. EDIFICIO	\$ 166,600.00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 87,890.00	
DEP. ACUM. DE MAQ. Y EQUIPO	\$ 17,578.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 105,300.00	
DEP. ACUM. DE MOB. Y EQUIPO	\$ 21,060.00	
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 15,500.00	
DEP. ACUM. DE EQ. DE COMPUTO	\$ 10,333.33	
EQUIPO DE TRASNPORTE	\$ 118,000.00	
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 59,000.00	
<b><u>TOTAL ACTIVO FIJO</u></b>	<b><u>\$ 2,038,118.67</u></b>	
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>		
CONSTITUCION DE FIGURA JURIDICA	\$ -	
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	\$ -	
INSTALACIONES ELECTRICAS	\$ 20,000.00	
LINEAS TELEFONICAS	\$ 1,500.00	
CONTRATO DE LUZ	\$ 600.00	
COSTO DEL PROYECTO		
AMORT. ACT. DIFERIDO	\$ -	
<b><u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u></b>	<b><u>\$ 22,100.00</u></b>	
<b><u>TOTAL DE ACTIVO</u></b>	<b><u>\$ -</u></b>	<b><u>\$ 4,508,903.85</u></b>
<b><u>PASIVO A CORTO PLAZO</u></b>		
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 425,080.02	
<b><u>TOTAL DE PASIVO</u></b>	<b><u>\$ 425,080.02</u></b>	
<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>		
CAPITAL SOCIAL	\$ 2,344,790.00	
UTILIDAD DE EJECICIOS ANTERIORES	\$ 949,599.52	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 789,434.32	
<b><u>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</u></b>	<b><u>\$ 4,083,823.84</u></b>	
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</b>		<b><u>\$ 4,508,903.86</u></b>

Para plantear el estado financiero del segundo año se contempló un incremento de 5% esto en base a la inflación en este segundo año de operación se obtuvo una ganancia de \$ 789, 434.32 con lo cual se puede concluir que a pesar de la inflación y de los gastos que se presentaron el proyecto de resulta satisfactorios.

#### 4.14 Punto de Equilibrio

Analizaremos el punto de equilibrio del Jardin de Fiestas Paraje las Monjas, para los 4 productos que se comercializan

Calculo de Punto de Equilibrio					
Ingresos	714000	1620000	792000	375000	3501000
	20%	46%	23%	11%	100%
	<b>costos fijos</b>	810608			
	<b>Paquete 1</b>	<b>Paquete 2</b>	<b>Paquete 3</b>	<b>Paquete 4</b>	
<b>P venta</b>	3500	4500	11000	12500	
<b>C Venta</b>	1412	1612	8112	9612	
<b>C Marginal</b>	2088	2888	2888	2888	
	425.8303342	1336.349614	653.3264781	309.3401885	2725
<b>P.E.Eventos</b>	<b>61</b>	<b>137</b>	<b>67</b>	<b>32</b>	297
<b>P. Equilibrio</b>	<b>297</b>	297			
	\$ 211,997.43	\$ 618,431.88	\$ 739,064.27	\$ 397,654.24	\$ 1,967,147.81

Fuente: Elaboración Propia en base a la investigación para la elaboración del plan de negocio

Como podemos observar el nuestro punto de equilibrio en referencia a eventos a realizar es de 297 al año de los cuales se distribuyen de la siguiente manera, quedando el punto de equilibrio para cada paquete de la siguiente manera:

**Paquete 1** se requieren a 61 eventos al año y para encontrar el punto de equilibrio en capital es de \$211,997.43

**Paquete 2** se requieren a 137 eventos al año y para encontrar el punto de equilibrio en capital es de \$618,431.88

**Paquete 3** se requieren a 67 eventos al año y para encontrar el punto de equilibrio en capital es de \$618,431.88

**Paquete 4** se requieren a 32 eventos al año y para encontrar el punto de equilibrio en capital es de \$397,654.24

Para lograr el punto de equilibrio en concepto de capital el capital requerido es de **\$ 1,967,147.81** y el punto de equilibrio en evento al año es de **297**

Y de acuerdo a nuestro balance general del año 1 nuestros ingresos son de **\$3,501,000.00** y el total de eventos es de año **666**

**Ratificando con esto que superamos el punto de equilibrio y logramos ingresos**

## CONCLUSIONES

Con la elaboración del trabajo de tesis, ha sido de mucha importancia pues nos indica los aspectos importantes para llevar a cabo el proyecto pues presenta los elementos de mayor importancia y los que son los cimientos y las columnas del proyecto, así mismo se aterrizará en papel las ideas y con esto sale a relucir los aspectos en los cuales se tiene alguna duda de cómo llevarlo a la práctica, también nos indica la demanda aparente y como prepararnos para este, nos indica la capacidad máxima de operación. Por medio del plan de negocio se puede enfocar uno en los aspectos que representará una oportunidad de crecimiento y este se reflejara en las metas planteadas.

A través del plan de negocio se logró plantear el programa administrativo para el correcto funcionamiento del jardín de fiestas, al igual que al realizar una encuesta se logra conocer cuáles son las características que busca los clientes en cuanto a un jardín de fiestas.

Al realizar el plan de negocio podemos determinar el costo exacto de operación y determinar los insumos para poder realizar la operación de este y una vez que se conocen se puede plantear el costo de renta y en con la información recabada se podrá realizar las corridas financieras y poder conocer si es factible la puesta en marcha del plan de negocio.

En plan de negocio realizado para la puesta en marcha del jardín de fiestas paraje las monjas podemos llegar a las siguientes conclusiones una vez que se realizó el estudio financiero para dos años de los cual podemos finalizar con los siguientes.

De acuerdo a la demanda aparente y a la inflación pronosticada de 5% para el segundo año, se puede concluir que la inversión inicial se puede recuperar en 4 años, pues en el primer año tenemos una ganancia de **\$ 949,599.52** y en el segundo año de **\$ 789,434.32** por lo cual se puede pronosticar que en 4 año la recuperación inicial es recuperada.

Aquí únicamente restaría realizar una reunión con los propietarios para conocer si se busca la recuperación de la inversión en ese tiempo o al segundo año se realizará una ampliación de las instalaciones o invertir en un negocio alternativo.

De igual manera se puede concretar que indudablemente un plan de negocio es una herramienta sumamente importante en la creación de una empresa puesto que no solo es la manera de estructurarla y poner en un orden las áreas por las que están debería estar compuesta, ya que al realizarlo de la manera como lo proponen algunos autores y realizar todos y cada uno de los puntos que se apeguen a la propuesta de negocio planteada, el plan de negocio que es realizado y plasmado en papel nos demostrará si este es factible para ser llevado a cabo, así mismo en este proyecto se cumplió con los objetivos particulares, pues al realizar el plan de negocio y realizar un estudio financiero nos sirve de indicador para conocer el número adecuado de personas con las que se deberá de trabajar y el sueldo que convendrá de pagarse y de estimar los pagos y gastos que correspondan realizar, pero estos pagos y gastos justificados con las actividades del personal, sirve para iniciar con un proceso de administración y definir las actividades de cada uno de los trabajadores contratados, ya que suele ser común que cuando se inicia un negocio sin un adecuado plan de negocio las actividades las inversiones y el capital se destinan en base a las suposiciones y creencias del inversionista, debido a esto en muchas de las ocasiones no puede verse materializado la empresa que se pretendía instalar.

## Referencias

- Abraham Hernández Hernández, A. H. (s.f.). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*.
- Alcaraz, R. (s.f.). *Emprendedor de Éxito*. Mexico: McGrawHill.
- Azabach, R. D. (s.f.). *El Rincon del Vago*. Obtenido de El Rincon del Vago : <http://html.rincondelvago.com/clasificacion-de-empresas.html>
- BANCOLDEX. (16 de junio de 2014). <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Clasificacion-de-empresas-en-Colombia>. Obtenido de <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Clasificacion-de-empresas-en-Colombia>: <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Clasificacion-de-empresas-en-Colombia>
- Basave, J., & Hernández, M. (2011). Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 498.
- c., j. d. (s.f.). <http://www.pymesfuturo.com/>. Obtenido de <http://www.pymesfuturo.com/> : <http://www.pymesfuturo.com/Proyectos.htm>
- Cantón, R. (20 de mayo de 2008). *entrecodigos.com*. Obtenido de *entrecodigos.com*: <http://www.entrecodigos.com/2008/05/evolucion-historica-empresas-2.html>
- CERVANTES, J. G. (1999). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Mexico D F: Mc GRAW-HILL.
- Chiavenato, I. (2011). *Teoría General de la administración*. Brasil: Mc Graw Hill.
- definicion.de. (s.f.). *definicion.de*. Obtenido de *definicion.de*: <http://definicion.de/negocio/>
- DEMAC. (2011). *Desarrollo de emprendedores*. Mexico: McGraw Hill.
- Dickson, G. B. (s.f.). *Cómo Preparar un Plan de Negocio Exitos*. Mexico: McGraw-Hill.

economía, S. d. (2012). *Secretaría de economía*. Obtenido de Secretaría de economía. : [www.secretariadeeconomia.gob.mx](http://www.secretariadeeconomia.gob.mx)

ECONOMIA, S. D. (09 de 06 de 2014). <http://www.economia.gob.mx/delegaciones-de-la-se/estatales/puebla>. Obtenido de <http://www.economia.gob.mx/delegaciones-de-la-se/estatales/puebla>.: <http://www.economia.gob.mx/delegaciones-de-la-se/estatales/puebla>.

Empresa, L. D. (s.f.). <http://planempresa.ipyme.org/>. Obtenido de <http://planempresa.ipyme.org/>: <http://planempresa.ipyme.org/InfGeneral/Paginas/PlanEmpresa.aspx>

Enciso, A. G. (2014). Empresa y humanismo. *Empresa y humanismo*, 1.

Frontaura, P. I. (2013). *El sistema empresa*. Santiago, Chile: MANEPA.

Fuentes, M. G. (13 de 12 de 2012). <http://www.soyentrepreneur.com>. Obtenido de <http://www.soyentrepreneur.com>: <http://www.soyentrepreneur.com/23718-15-fuentes-de-financiamiento-para-tu-empresa.html>

Fuentes, M. G. (13 de 12 de 2012). <http://www.soyentrepreneur.com>. Obtenido de <http://www.soyentrepreneur.com>: <http://www.soyentrepreneur.com/23718-15-fuentes-de-financiamiento-para-tu-empresa.html>

García, M. M. (s.f.). *Fundamentos de Administración*. . México: Trillas.

Guzmán Valdivia, I. (2010). La sociología de la empresa . México: Limusa.

Harold Koontz, H. W. (2013). *Elementos de la Administración*. México: McGraw Hill.

INEGI. (2014). <http://www.inegi.org.mx>. . Obtenido de <http://www.inegi.org.mx>. : <http://www.inegi.org.mx>.

Joaquín, R. V. (2010). Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. México: CENAGE.

Jones, G. R. (2010). *Administración contemporánea*. México: McGraw Hill.

juanpablozorrillaarrobayahoo.com. (s.f.). <http://www.gestiopolis.com>. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/>:  
<http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/histomex.htm>

Moreno, T. M. (5 de febrero de 2010). <http://www.cnnexpansion.com>. Obtenido de [http://www.cnnexpansion.com](http://www.cnnexpansion.com/):  
<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>

Moreno, T. M. (s.f.). <http://www.cnnexpansion.com>. Obtenido de [http://www.cnnexpansion.com](http://www.cnnexpansion.com/):  
<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>

Münch, L. (2010). *Administración*. México: Prentice Hall.

Münch, L. (2010). *ADMINISTRACIÓN , Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo*. México, D.F: Pearson Education.

PUEBLA, C. C. (2014). <http://www.ccepuebla.com>. Obtenido de <http://www.ccepuebla.com.:> <http://www.ccepuebla.com/home.php>.

Puelma, J. M. (2004). *.Guia de Ejercicios problemas y soluciones. .* México D F: Mc Graw-Hill.

Rivera Rodriguez, H. A. (2012). *Perdurabilidad empresarial*.

Robbins, S. P. (2010). *Administración*. Mexico : Prentice Hall.

Rodríguez Valencia, J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas. .* México: Cengage Learning.

Rodriguez, R. A. (s.f.). *Emprendedor de Exito*. Mexico: McGraw- Hill.

Rodríguez, S. H. (2011). *Introducción a la Administración*. México D.F.: McGraw Hill.

Rodríguez, S. H. (2012). *Introducción a la administración*. Mexico D.F.: McGRAW-HILL.

Salinas, C. M. (2012). *Historia económica en México*. Mexico: Fondo de cultura económica.

saxena, v. (s.f.). *ehowenespanol*. Obtenido de ehowenespanol:  
[http://www.ehowenespanol.com/cuales-son-5-fases-del-ciclo-vida-proyecto-info\\_444838/](http://www.ehowenespanol.com/cuales-son-5-fases-del-ciclo-vida-proyecto-info_444838/)

Stoner, J. A. (2010). *Administracion* . Mexico: Prentice Hall.

Urbina, G. .. ( 2006). *Evaluación de Proyectos*. . Mexico: McGraw-Hill.

Urbina, G. B. (s.f.). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: The McGraw.Hill.