

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**



**PROYECTO DE INVERSIÓN DE UN CENTRO DE ESPARCIMIENTO  
DENOMINADO CASA DE CERVANTES**

**TRABAJO TERMINAL QUE  
PARA OBTENER EL GRADO DE:  
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA**

**AARÓN GERARDO GONZALEZ LOZANO**

**Ensenada, B.C.**

**Mayo del 2010**

## CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director del Plan de Negocios:   
M.A. María de Lourdes Solís Tirado

Aprobado por los integrantes del Sínodo:

1.-   
Dra. Andrea Spears Kirkland

2.-   
Dra. María Concepción Ramírez Barón

## **Dedicatoria**

**A mis Padres, Lorena y mis hijas Lorena y Samantha por ser personas ejemplares y llevarme por el buen camino.**

## **Agradecimientos**

**Quiero agradecer primeramente a Dios por darme vida y estar en este maravilloso planeta.**

**A mi esposa e hijas por apoyarme en este tiempo que no les dediqué por estudiar.**

**A mis padres y hermanos.**

**A mis amigos José Ángel, Alan, Lulú, Silvia, Antonio y Jorge.**

**A los miembros del consejo maestra Andrea Spears, Cony Ramírez, Juan García y especialmente a mi directora Lourdes Solís.**

**También a otros maestros Arturo Novelo y Carlos Rodríguez por ser personas honorables.**

**A mis compañeros de maestría que estuvieron conmigo en los momentos más difíciles.**

**Y un especial agradecimiento a CONACYT porque no hubiera sido posible sin su apoyo.**

## Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo la realización de un plan de negocio de una empresa denominada "Casa de Cervantes", con la finalidad de presentar un nuevo centro de entretenimiento, diversión y esparcimiento para personas mayores a 30 años de edad, cuyo propósito será impulsar el consumo de vino y café complementado con eventos culturales, brindando un ambiente de relajamiento que permite eliminar el estrés, con el propósito de convertirse en la primera opción de diversión y entretenimiento en Ensenada, Baja California. Para esto se realizó un estudio de mercadotecnia, en el cual se elaboró una encuesta para conocer las expectativas de nuestros clientes y cuáles son sus inquietudes, además de ver los aspectos que atañen a la organización como la integración de un equipo de trabajo. También se realizó el estudio financiero que indica la factibilidad para la creación de la "Casa de Cervantes" y se consideró los posibles riesgos que existirán en determinados momentos, para lo que se determinó el punto de equilibrio operacional y financiero que en el primer año cubre su inversión por lo que en los años subsecuentes la utilidad irá incrementando, lo que permitirá que las mismas se reinviertan para ir a objetivos a largo plazo.

Palabras claves: proyecto de inversión, esparcimiento, vino

## Tabla de Contenido

|   |    |
|---|----|
| <b>Introducción</b>                             | 1  |
| <b>Capítulo 1. Naturaleza del proyecto</b>      | 7  |
| 1.1. Nombre de la empresa                       | 7  |
| 1.1.1. Lema y logotipo                          | 7  |
| 1.2. Descripción de la empresa                  | 7  |
| 1.3. Misión de la empresa                       | 7  |
| 1.4. Visión de la empresa                       | 7  |
| 1.5. Objetivos de la empresa                    | 8  |
| 1.6. Ventajas competitivas                      | 8  |
| 1.7. Análisis de la industria o sector          | 8  |
| 1.8. Productos y servicios de la empresa        | 9  |
| 1.9. Impacto tecnológico, económico y ambiental | 9  |
| 1.10 Responsabilidad social empresarial         | 9  |
| <b>Capítulo 2. El Mercado</b>                   | 10 |
| 2.1. Investigación de mercado                   | 10 |
| 2.2. Estudio de mercado                         | 12 |
| 2.3. Distribución y puntos de venta             | 19 |
| 2.4. Promoción del producto o servicio          | 19 |
| 2.5. Fijación y políticas de precio             | 20 |
| 2.6. Plan de introducción del mercado           | 20 |
| 2.7. Riesgos y oportunidades del mercado        | 21 |
| 2.8 Sistema y plan de ventas                    | 21 |
| 2.9. Plan de abastecimiento                     | 22 |
| <b>Capítulo 3. Producción</b>                   | 23 |
| 3.1 Especificaciones del producto               | 23 |
| 3.2 Descripción del proceso de producción       | 23 |

|  |           |
|--|-----------|
| 3.3 Diagrama de flujo del proceso                        | 24        |
| 3.4 Características de la tecnología                     | 25        |
| 3.5 Equipo e instalaciones                               | 25        |
| 3.6 Materia prima  | 26        |
| 3.7 Capacidad instalada                                  | 26        |
| 3.8 Manejo de inventarios                                | 26        |
| 3.9 Ubicación del negocio                                | 26        |
| 3.10 Diseño y distribución del negocio                   | 27        |
| 3.11 Mano de obra requerida                              | 28        |
| 3.12 Programa de producción                              | 28        |
| <b>Capítulo 4. Organización</b>                          | <b>29</b> |
| 4.1. Estructura organizacional                           | 29        |
| 4.2. Organigrama   | 30        |
| 4.3. Funciones específicas por puesto                    | 31        |
| 4.4. Capacitación y desarrollo del personal              | 48        |
| 4.5. Administración de sueldos y salarios                | 48        |
| 4.6. Evaluación del desempeño                            | 50        |
| <b>Capítulo 5. Finanzas</b>                              | <b>51</b> |
| 5.1. Sistema contable de la empresa                      | 51        |
| 5.2. Situación financiera                                | 51        |
| 5.3. Concentrado de inversión requerida                  | 53        |
| 5.4. Balance general inicial                             | 53        |
| 5.5. Proyección de depreciación y amortización           | 56        |
| 5.6. Préstamo de habilitación y avío                     | 58        |
| 5.7. Préstamo refaccionario                              | 58        |
| 5.8. Costos variables anuales proyectados para diez años | 59        |
| 5.9. Proyección de costos fijos                          | 61        |
| 5.10. Proyección de ingresos                             | 63        |
| 5.11. Estado de resultados proforma                      | 64        |

|   |            |
|---|------------|
| 5.12. Flujo de efectivo proyectado                                | 66         |
| 5.13. Proyección de balance general Pro forma                     | 68         |
| 5.14. Punto de equilibrio operativo y financiero                  | 70         |
| 5.15. Análisis financiero proyectado a diez años                  | 74         |
| 5.16. Análisis de rentabilidad                                    | 78         |
| 5.17. Conclusión financiera                                       | 78         |
| <b>Capítulo 6. Riesgos Críticos</b>                               | <b>79</b>  |
| 6.1. Riesgos internos   | 79         |
| 6.2. Riesgos externos   | 80         |
| 6.3. Riesgos financieros  | 80         |
| <b>Capítulo 7. Aspectos legales de implementación y operación</b> | <b>82</b>  |
| 7.1. Definición del régimen de constitución de la empresa         | 82         |
| 7.2. Trámites de apertura   | 82         |
| 7.3. Trámites fiscales  | 84         |
| 7.4. Trámites laborales   | 85         |
| <b>Anexos</b>   | <b>87</b>  |
| <b>Referencias</b>  | <b>108</b> |

## Lista de Tablas

| <b>Número</b>  | <b>Página</b> |
|--|---------------|
| 2.1. Participación de la competencia en el mercado     | 11            |
| 2.2. Riesgos y oportunidades del mercado               | 21            |
| 4.1. Nómina de empleados de Casa de Cervantes          | 49            |
| 5.1. Inversión fija de Casa de Cervantes               | 52            |
| 5.2. Concentrado de inversión inicial                  | 53            |
| 5.3. Balance general inicial                           | 54            |
| 5.4. Plantilla de personal                             | 55            |
| 5.5. Depreciaciones y amortizaciones                   | 57            |
| 5.6. Capital de trabajo                                | 58            |
| 5.7. Crédito refaccionario                             | 59            |
| 5.8. Costos variables                                  | 60            |
| 5.9. Costos fijos                                      | 62            |
| 5.10 Ingresos  | 64            |
| 5.11. Estado de resultados                             | 65            |
| 5.12. Flujo de efectivo proyectado                     | 67            |
| 5.13. Balance general proforma                         | 69            |
| 5.14. Cálculo de punto de equilibrio                   | 70            |
| 5.15. Razones financieras de liquidez y rentabilidad   | 69            |
| 5.16. Razones financieras de endeudamiento y actividad | 76            |
| 5.17. Análisis de rentabilidad                         | 77            |
| 6.1. Riesgos internos                                  | 79            |
| 6.2. Riesgos externos                                  | 80            |
| 6.3. Análisis de sensibilidad                          | 80            |

## Lista de Gráficas

| Número   | Página |
|--|--------|
| 2.1 Acostumbra ir a cafeterías   | 13     |
| 2.2 Frecuencia de ir a cafeterías  | 14     |
| 2.3 ¿Cuál es el motivo para asistir a cafeterías?                        | 14     |
| 2.4 Cafeterías de preferencia  | 15     |
| 2.5 ¿Qué productos prefiere tomar?                                       | 16     |
| 2.6 ¿Qué te gustaría que te ofreciera una cafetería para que regresaras? | 17     |
| 2.7 ¿Visitaría una cafetería que ofertara vinos y eventos artísticos?    | 17     |
| 2.8 Vinos de preferencia   | 18     |
| 2.9 ¿Qué tipo de eventos culturales le gustaría se realizaran?           | 19     |
| 5.1 Punto de equilibrio operacional primer ejercicio                     | 71     |
| 5.2 Punto de equilibrio operacional quinto ejercicio                     | 71     |
| 5.3 Punto de equilibrio operacional décimo ejercicio                     | 72     |
| 5.4 Punto de equilibrio financiero primer ejercicio                      | 73     |
| 5.5 Punto de equilibrio financiero quinto ejercicio                      | 73     |
| 5.6 Punto de equilibrio financiero décimo ejercicio                      | 74     |

## Lista de Figuras

| <b>Número</b>   | <b>Página</b> |
|---|---------------|
| 3.1 Diagrama de flujo del proceso de servicio al cliente del Café | 24            |
| 3.2 Diagrama de flujo del proceso de servicio al cliente del Vino | 24            |
| 3.3 Ubicación de la empresa                                       | 26            |
| 3.4 Diseño y distribución de planta                               | 27            |
| 4.1 Organigrama   | 30            |

## Introducción

A través de la historia el hombre ha evolucionado sus relaciones laborales y sociales, de la misma manera ha transformado la forma de recrearse, de relajarse, de convivir con sus semejantes después de la jornada laboral. Solo o en grupo, el individuo busca lugares de esparcimiento, de recreación.

Según señala Gerlero (2005):

Recreación es aquel conjunto de prácticas de índole social, realizadas colectiva o individualmente en el tiempo libre de trabajo, enmarcadas en un tiempo y en un espacio determinados, que otorgan un disfrute transitorio sustentado en el valor social otorgado y reconocido a alguno de sus componentes (psicológico, simbólico, material) al que adhieren como satisfactor del placer buscado los miembros de una sociedad concreta (...) El concepto de recreación propuesto nos permite determinar las características que asume la recreación en una sociedad concreta y partir hacia el reconocimiento de las diferencias entre distintas sociedades. Las prácticas recreativas por tanto, se reconocen como particulares o propias de un conjunto social, no son homogéneas en el contenido ni en la forma, solo en la condición de expresar el júbilo, la alegría, la búsqueda de emociones placenteras y agradables de una sociedad particular (s.p.).

La disponibilidad de tiempo para la distracción, la convivencia y el relajamiento es un factor esencial para el desarrollo integral y armónico de las personas, aunque "dos de cada tres personas en México considera que el trabajo es 'muy importante' y sólo una de cada tres opina lo mismo sobre el tiempo libre" (Consulta Mitofsky, 2004, s. p.).

Cada semana las personas cuentan con 168 horas de vida. Y cada uno lo aprovecha a su manera. Tanto en el trabajo, como en el hogar, todos pueden beneficiarse de hacer uso del tiempo, el recurso más preciado, en forma eficiente. La administración del tiempo se refiere a analizar el uso que se le da este recurso en forma regular, para comprender la forma más adecuada de usarlo en forma efectiva (Anónimo, s. f.).

Administrar su tiempo le exigirá a ser terminante en cuanto al valor que le brinda a su vida personal y laboral, y le facilitará enfocar sus esfuerzos en concordancia. Administrar su tiempo le favorecerá a conservar el equilibrio entre las múltiples presiones de la vida bajo las cuales está sometido, ayudándole a conseguir el logro de sus objetivos y librando el estrés y el cansancio (Anónimo, s. f.).

Los cambios económicos que ha experimentado México, han repercutido de manera fundamental en el Estado y particularmente en los municipios; en los últimos años, se elevó el número de empresas maquiladoras en la ciudad de Ensenada, el crecimiento de la zona urbana y el crecimiento de los índices de natalidad, migración, etc. han contribuido en un incremento de las necesidades de servicios básicos, infraestructura urbana, equipamiento, vivienda, asistencia social, salud y lugares de esparcimiento, entre otros (Rodríguez, 2002).

Generalmente los lugares de esparcimiento en México son micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), las que son de gran relevancia ya que el 99.9 por ciento de las empresas que generan la actividad económica son MIPYMES. Por ende, la Secretaría de Economía (2009) señala que: "El Gobierno del Estado busca que las empresas aprovechen las ventajas de la formalidad y así se fortalezca la economía de la Entidad. En Baja California el 99.5 % de las empresas son micro, pequeñas y medianas. Además éstas emplean al 68% del personal ocupado" (s.p.).

Los lugares de reunión que están proliferando en Ensenada para jóvenes y adultos que buscan espacios para charlar y convivir son sitios que tienen al vino como su producto estratégico, ya que los vitivinicultores están fomentando la cultura del consumo del vino a través de eventos culturales y fiestas tradicionales como las fiestas de la vendimia entre otros. En México, según cifras de la Asociación Nacional de Vitivinicultores (2009), actualmente existe más de tres mil hectáreas cultivadas. Estas se distribuyen principalmente en cinco estados que el 83% corresponde a Baja California, 8% en Querétaro, 4% en Coahuila, 3% Zacatecas y el restante 2% en Aguascalientes.

También como lugar de esparcimiento se pueden visitar las instalaciones de las vitivinícolas, "ver los viñedos y conocer el proceso de elaboración de los vinos bajacalifornianos. La degustación de vinos se puede hacer en Cavas y restaurantes en Tijuana, Rosarito y Ensenada". De la misma manera se puede disfrutar de manera relajada los paseos de degustación de vinos en Santo Tomás, Casa de Doña Lupe, L.A. Cetto, Monte Xanic, Baron Balché, Domecq, Adobe Guadalupe, y mas" (Baja Viajes, 2009, s.p.). Por otro lado los lugares de venta de café han aumentado y también las grandes compañías están ocupando espacios en este mercado ejemplos de ellos son: Starbucks y Mc Donald.

Como antecedente de la evolución de los mercados de café mesoamericanos se puede decir que: "Durante la vigencia del sistema de cuotas de exportación de la Organización Internacional de Café, se dio la mayor expansión de la Cafecultura Mundial, destacándose la incorporación de millones de familias campesinas". La presencia de una lista de precios de 120 a 140 dólares por las 100 libras, ha brindado seguridad a los productores de café, dándoles la oportunidad de recuperar los gastos de inversión para la producción y de obtener alguna ganancia. En julio de 1989, se rompe el esquema de regulación del mercado mundial del café y se entra en un periodo de libre mercado que persiste hasta ahora (Anónimo, 2009a, s. p.).

Los países de la Unión Europea, en conjunto, se han convertido en las últimas tres décadas en los principales soportes del consumo mundial, con más del 40% de las importaciones. El consumo total de café en Europa ha crecido con una tasa promedio de un 3.8% por año en el periodo de 1986 a 1991, siendo los principales países importadores Alemania, Francia e Italia. Por su parte, el Reino Unido, también ha empezado a aumentar su demanda de café debido principalmente a que los jóvenes están reemplazando el consumo del té (Aguirre, 1999, s. p.).

Entre estilos de café, varios países destacan en la producción, aunque cada uno tiene su particularidad, por mencionar algunos está Brasil, Camerún, Colombia, Nicaragua, Cuba, Guatemala, Hawai-Kona, India, Jamaica, Kenia y en México (Anónimo, 2009b). En México, el café es un producto que se cultiva

en las zonas montañosas de clima tropical y alrededor de 60% de los pequeños fabricantes son indígenas. El país cuenta con una producción media de 4 millones de sacos de café verde y ocupa el sexto lugar en la producción a nivel mundial, hay más de 400 mil productores de los cuales el 90 % son pequeños con propiedades de tierra menor a las 5 hectáreas y el 30% de estos son del género femenino, además se estima que es la fuente económica de 3.2 millones de personas (Anónimo, 2009c).

Con respecto a un café de calidad. Una buena taza de café se distingue por su cuerpo, aroma, acidez y sabor. En México se cuenta con granos de la más alta calidad. El café de altura cultivado por arriba de los 900 metros sobre el nivel del mar, es de los más prestigiados, algunos factores que determinan la calidad de un buen café, son las características del grano, la altura, humedad, suelo, vegetación, sombra, un estricto control en las labores culturales y la cosecha; el control en el proceso de industrialización (beneficio húmedo y seco), el tueste y molido adecuados y por último la preparación en taza. De entre los cafetales de Chiapas se cuenta con Yik café (Anónimo, 2009c)

En cuanto al arte, se pretende crear una opción para exposiciones de pintura fotografía, pintura, artes plásticas, el propósito es la presentación de artistas y la idea es que este último pudiera colocar sus obras en el mercado a través de nosotros sin cobrar comisión ya que la exposición de la misma es un atractivo que nos reeditaría ganancias.

El propósito de este plan de negocio es la creación de una empresa de vinatería y cafetería que impulse la degustación de vinos nacionales, así como diversos tipos de café además de fomentar la recreación, convivencia y promoción de nuevos valores artísticos y la divulgación de nuevas tendencias culturales, dirigiéndose principalmente al público de 30 años en adelante.

También a través de eventos culturales se pretende aprovechar el espacio para brindar una plataforma al talento artístico egresados de la Escuela de Artes de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), mediante las exposiciones de escultura, fotografía, pintura y presentación de recitales,

complementando estas actividades con círculos de lectura, presentación de libros y actividades semejantes.

Por lo tanto, el objetivo de este plan de negocios es contribuir con una microempresa que ofrece un espacio para la degustación del vino y el consumo de café un lugar de esparcimiento para un segmento de la población, que puede ser rentable considerando que el municipio de Ensenada, Baja California, es mundialmente reconocido por la calidad en la producción de sus vinos y sus festejos tradicionales como las Fiestas de la Vendimia, por lo que se realiza la investigación de mercado para obtener información y tomar decisiones, utilizando el programa de Estadística Aplicado a las Ciencias Sociales (SPSS, por sus siglas en inglés).

Se ofrecerá la venta de café orgánico y gourmet procedente del sur del país principalmente de las cafetaleras del estado de Chiapas y también la posibilidad de invitar a los artistas regionales a exponer sus obras, para tener en nuestra localidad un ambiente de esparcimiento que ofrezca relajamiento, además de impulsar la cultura en Ensenada.

De esta manera, se pretende que en la relación entre este sector de la población que será beneficiado al contar con una opción más para la convivencia y para dejar el estrés cotidiano. Además como los productos que se ofrecen son de procedencia local vino y arte principalmente existe el compromiso con el desarrollo económico, impulsando la creación de empleos y promoviendo el aspecto cultural de la región.

El análisis de este proyecto establecerá los pasos a seguir para llevar con satisfacción su desarrollo, observar la rentabilidad a través de la corrida financiera para de esta forma si el análisis es factible iniciar la empresa, así como la determinación del punto de equilibrio.

Este trabajo presenta el plan de negocios denominado "La Casa de Cervantes" que analiza la factibilidad para instalar una empresa en donde se vendan bebidas como vino y café principalmente y se presenten obras artísticas como

pinturas, fotografías para su posterior venta, además de presentación de conciertos de trova y música clásica.

## Capítulo 1. Naturaleza del proyecto

### 1.1 Nombre de la empresa

La empresa se denominará “Casa de Cervantes”

#### 1.1.1 Lema y logotipo

C A S A D E  
CERVANTES

Degustación y arte



### 1.2 Descripción de la empresa

El plan de negocio se denomina “La Casa de Cervantes” por Miguel de Cervantes Saavedra que es una persona admirable al ser el marco de la pauta en el lenguaje español. Es una empresa que se dedicará al esparcimiento para personas adultas además de difundir eventos culturales y artísticos, por lo que se clasifica como una compañía de servicios. También es una microempresa ya que contará con 12 empleados.

### 1.3 Misión de la empresa

Ofrecer a las personas adultas un espacio para el esparcimiento y relajación que estimule a los artistas regionales a presentar sus obras y permita la catación y apreciación de productos de calidad como café y vino.

### 1.4 Visión de la empresa

Ser una empresa líder en la promoción de eventos culturales y en el consumo de café y vino en la ciudad de Ensenada

### **1.5 Objetivos de la empresa**

Los objetivos de esta empresa se dividen en tres etapas:

A corto plazo se pretende abrir un espacio de convivencia y relajamiento preferentemente para adultos de 30 años en adelante, donde puedan degustar café y vino, además de conocer obras de artistas regionales (pinturas, fotografía y literatura).

A mediano plazo se espera invitar a artistas regionales de otros ramos, como el cine, teatro y la música, a presentar sus obras.

Las expectativas a largo plazo son la consolidación de la empresa como un lugar de degustación de productos regionales, incluyendo otro tipo de productos artesanales como pan y queso. También se planea la creación de grupos de difusión artística, como foros y talleres.

### **1.6 Ventajas competitivas**

Oferta de vinos regionales y cafés del sureste del país, combinando dos tipos de productos de diferente origen geográficos, pero ambos de la más alta calidad. Así, la gente que acuda a esta empresa puede obtener tanto vino como café y presentaciones artísticas, ventaja que no tiene la competencia: solo algunas cafeterías como Zu Taza y Casa Antigua ofrecen ambos productos pero no presentaciones culturales.

### **1.7 Análisis de la industria o sector**

Hay pocos espacios en Ensenada que conjunten venta de café y vino como ejemplo de ellos son: Jazz Café y Zu Tasa. Al mismo tiempo, existen pocas galerías en la ciudad y por lo general no permiten consumo de alimentos o bebidas dentro de ellas. A pesar de que en años recientes se ha dado impulso al arte, el apoyo de los artistas locales sigue siendo muy limitado ya que no se cuenta con suficientes espacios como el Centro Estatal de las Artes.

### **1.8 Productos y Servicios de la Empresa**

Se ofrecerán tanto vinos artesanales como vinos de marcas reconocidos. Entre estas últimas, se tienen las casas vinateras Domecq, Santo Tomas, L. A. Cetto, Chateau Camou, entre otras.

En cuanto a café se ofrecerán los mejores productos chiapanecos como el café de Café Yik y Café Argovia, por mencionar algunos. Para la preparación del Mocha, se contará con chocolate de la región chapaneca, que puede ser la de la marca Yik o de Montebello.

### **1.9 Impacto Tecnológico, económico y ambiental**

Aunque no se generará impacto de orden ambiental, puesto que se utilizarán recipientes de vidrio y materiales reciclables, esta empresa si tendrá relevancia en el ámbito tecnológico y económico, ya que las herramientas utilizadas son utensilios tradicionales en cafeterías y vinateras, además que es una fuente de generación de empleos y contribuirá con el fortalecimiento de la estructura social al pagar los diversos impuestos como es de seguridad social, impuesto sobre la renta, sobre nóminas, etc.

### **1.10 Responsabilidad Social empresarial**

Se utilizarán materiales libres de contaminante y los desechos serán recolectados por empresas que lo utilizarán para generar productos que fertilicen y mejoren los suelos como *Life Green S.A. de C.V.* De esa manera se cuidará el medio ambiente evitando el desperdicio generado en la elaboración de café.

La empresa, constituida por sus dirigentes y colaboradores, tiene alma y en sus actos ejerce responsabilidad. La que se representa respetando a las personas, sin engañarlos, no aprovecharse de ellas, esto incluye a los empleados que se les denomina colaboradores, clientes y proveedores para sacar ventaja de su situación (Servitje, 2009).

## Capítulo 2. El Mercado

Los objetivos de mercadotecnia son: A corto plazo se pretende competir en el mercado de cafeterías y vinaterías dentro de la ciudad de Ensenada. La ubicación será en la calle 11 entre avenida Alvarado y Blancarte de la Zona Centro alcanzando un nivel de ventas de 8,816 unidades al mes. A mediano plazo (3 meses) invitar a artistas regionales para la exposición de obras lo que servirá de atractivo para incrementar los ingresos de dicha empresa. Y a largo plazo (5 años) ser líder en el ramo de cafeterías y apertura de una nueva sucursal.

### 2.1 Investigación de mercado

El tamaño del mercado se calculó de la siguiente manera: en la ciudad de Ensenada habitan 413,481 personas, según datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Nuestro mercado principal son las personas que están dentro del rango de 30 a 59 años el cual representa el 32.10% de la población, obteniendo así el tamaño de nuestro principal mercado que es de 132,727 personas (INEGI, 2009).

El segmento de mercado son personas mayores de 30 años sin distinción de sexo, clase media, que busquen tiempo para esparcimiento consumiendo café, vino y arte.

El consumo aparente en la ciudad de Ensenada según estudio de mercado en el anexo 10 es:

- a) 4,560 unidades de bebidas calientes al mes. Para sacar el consumo mensual, se calcula primero las unidades diarias y después se multiplica por 30.4 días que contiene el mes en promedio con el número total de días en el año,  $150 \text{ bebidas} \times 30.4 = 4,560$  unidades al mes.
- b) 912 unidades de bebidas frías al mes. Para sacar el consumo mensual, se calcula primero las unidades diarias y después se multiplica por 30.4 días que contiene el mes en promedio con el número total de días en el año,  $30 \text{ bebidas frías} \times 30.4 = 912$  unidades al mes.
- c) 1,824 unidades de vino. Para sacar el consumo mensual se calcula primero las unidades diarias y después se multiplica por 30.4 días que

contiene el mes en promedio con el número total de días en el año, 60 copas de vino, los cuales suman  $60 \times 30.4 = 1,824$  unidades al mes.

- d) 1,520 platillos de la carta. Para sacar el consumo mensual se calcula primero las unidades diarias y después se multiplica por 30.4 días que contiene el mes en promedio con el número total de días en el año, 50 platillos, los cuales suman  $50 \times 30.4 = 1,520$  unidades al mes.

**Tabla 2.1 Participación de la competencia en el mercado**

| Empresa    | Fortalezas   | Debilidades  | Ventajas competitivas  |
|------------|--|--|--|
| La Cava    | Precios accesibles.<br>Local atractivo.<br>Buen servicio al cliente.   | Solo maneja productos de L.A. Cetto.   | La eliminación de intermediarios favorece las posibilidades de consumo.      |
| Starbucks  | Es una marca reconocida a nivel mundial.                               | Precios altos.   | Cuenta con áreas de muy buena distribución y comodidad.                      |
| Zu Taza    | La ubicación es excelente.<br>Buen servicio.                           | El local es pequeño.<br>No cuenta con estacionamiento.                         | Zona turística.  |
| Café Tomas | Excelente ubicación.<br>Calidad en el producto.<br>Precios accesibles. | No cuenta con servicio a la mesa.<br>No cuenta con suficiente estacionamiento. | Tiene área para no fumadores y áreas adaptadas para reuniones mas numerosas. |

Fuente: Elaboración propia

## 2.2 Estudio de mercado

El estudio de mercado se realizó con la intención de recopilar, registrar y analizar información para conocer de forma directa al cliente en relación con el producto y servicio que se ofrecerá.

La finalidad del estudio de mercadotecnia es conocer la opinión de los habitantes de Ensenada respecto a las cafeterías, vinaterías y posibles exposiciones de arte, de esta manera poder pronosticar ventas y los cálculos necesarios para medir la viabilidad de este plan de negocios.

La hipótesis es que hay pocos lugares de esparcimientos para personas entre 30 y 59 años, por lo que se pretende satisfacer esa necesidad con la creación de un espacio cultural, que ofrezca una amplia variedad de café del sureste del país y vino de la región, ambos de la más alta calidad, donde también se pueden apreciar obras artísticas y sea orientado principalmente a la población mencionada anteriormente.

Para determinar el número de la muestra de las personas a encuestar se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Q^2 pq * N}{e^2 (N-1) + Q^2 pq}$$

$$1.96^2 \quad (.50)(.50)(132,727) / (.05)^2 (132,727-1) + 1.96^2 (.50)(.50)$$

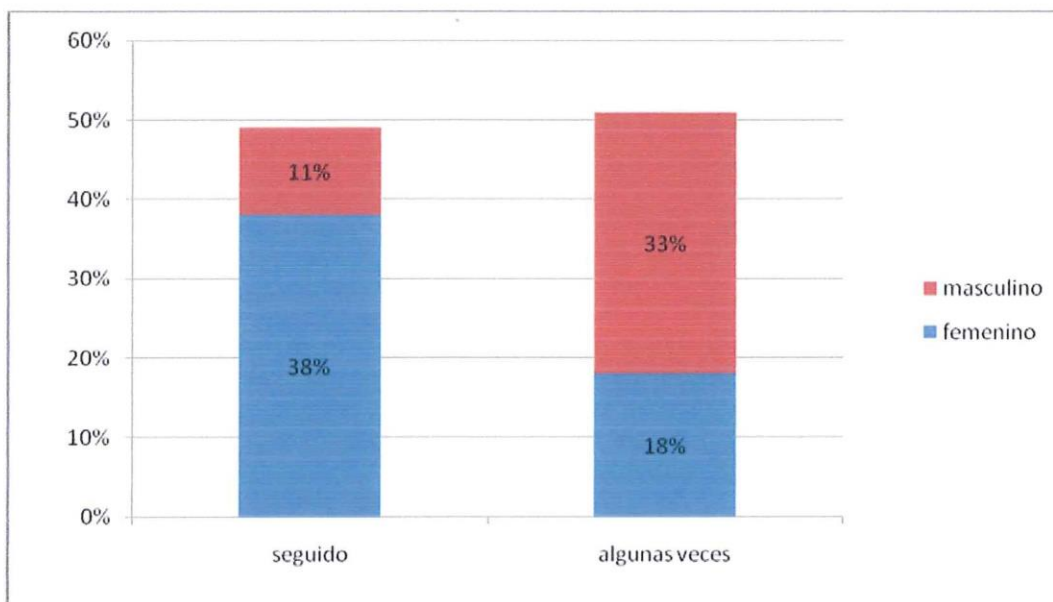
|                            |         |
|----------------------------|---------|
| N universo de la población | 132,727 |
| Q coeficiente de confianza | 1.96    |
| p probabilidad a favor     | 0.50    |
| q probabilidad en contra   | 0.50    |
| e error de estimación      | 0.05    |
| n tamaño de la muestra     | 384     |

Para la determinación de los resultados se realizó una encuesta que se aplicó para una muestra de 384 encuestas, la cual realizó con personas que reunieran las características del mercado meta. Se aplicó a alumnos de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), en la salida de la Comisión Federal de

Electricidad, Banco Nacional de México, Palacio Municipal, Centro de Investigación Científica y Educación Superior de Ensenada (CICESE) y del Centro de Estudios Musicales (CEM).

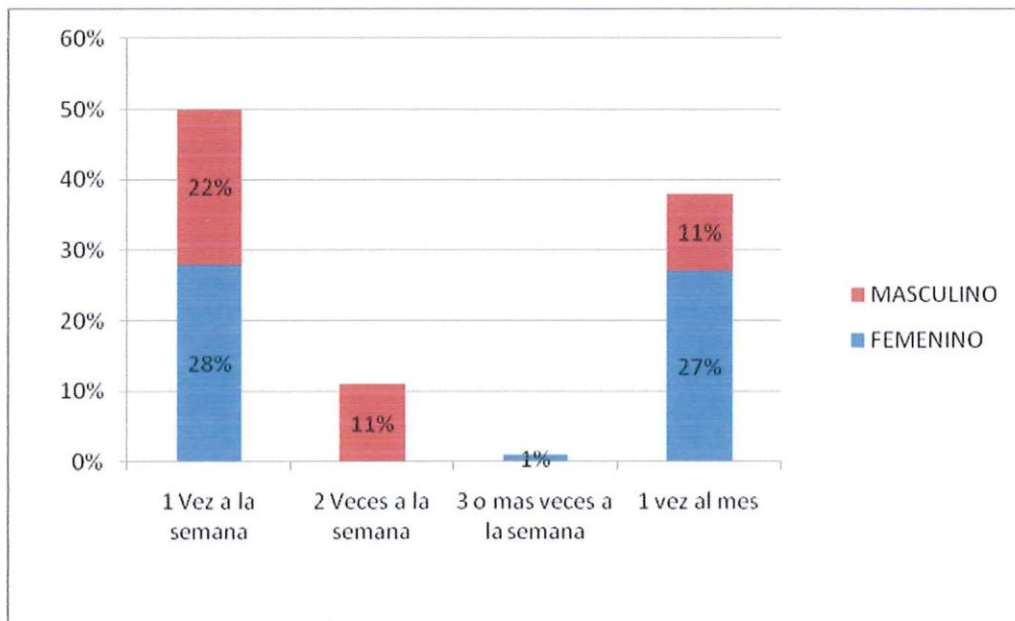
A continuación se muestran los resultados de la encuesta donde se puede apreciar que el género femenino es el más participativo en acudir a este tipo de establecimientos, el que sirvió de marco en la elaboración del proyecto en capítulos posteriores.

**Gráfica 2.1 Acostumbra ir a cafeterías**



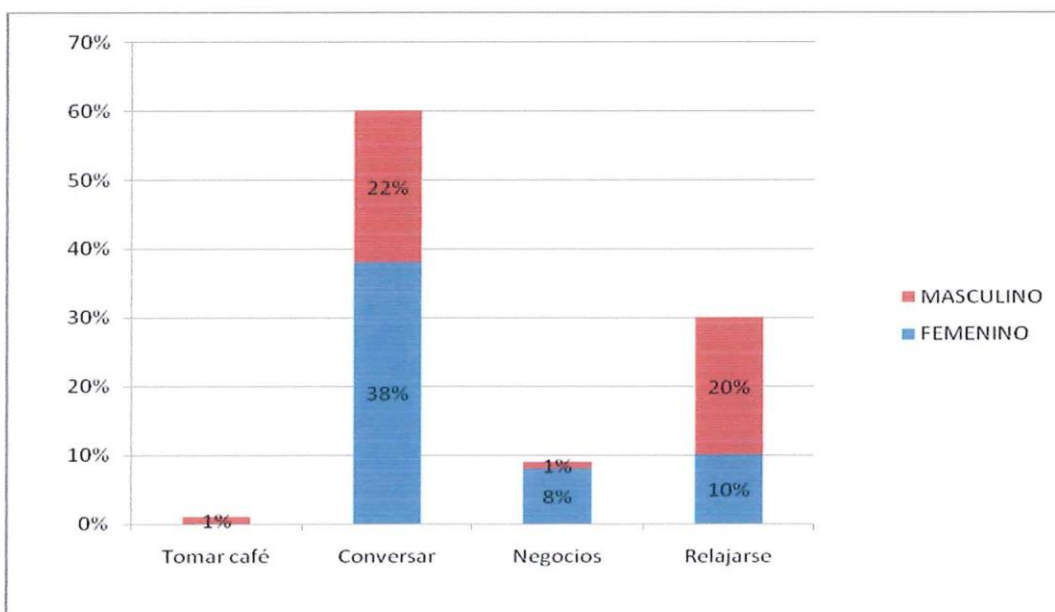
En la presente gráfica se muestra que el género femenino frecuenta más este tipo de establecimientos que el masculino, lo que indica que es un sector que aprovecha para la socialización ya que el 38% lo hace con más frecuencia que el 11 % del género masculino.

**Gráfica 2.2 Frecuencia de ir a cafeterías**



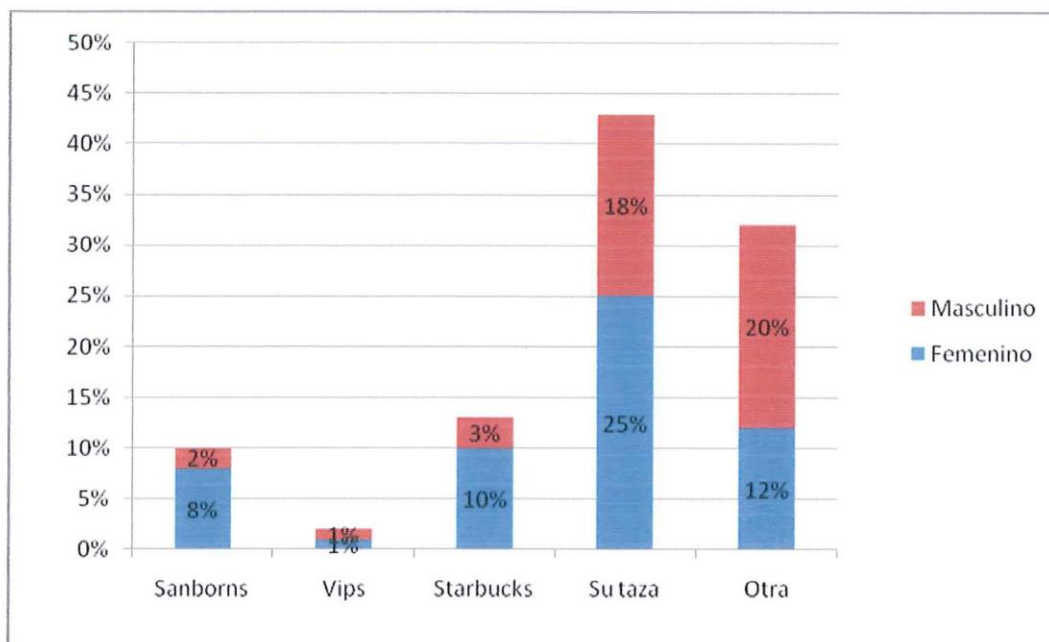
En el presente gráfico se puede observar la frecuencia con que acude el género masculino de una vez por semana es de 22% contra el 28% del femenino, haciendo mención que los caballeros que acuden más de dos veces por semana es el 11%, así como las damas el 1% lo frecuenta más de 3 veces por semana, dando un resultado de 62% que será cliente frecuente.

**Gráfica 2.3 ¿Cuál es el motivo para asistir a una cafetería?**



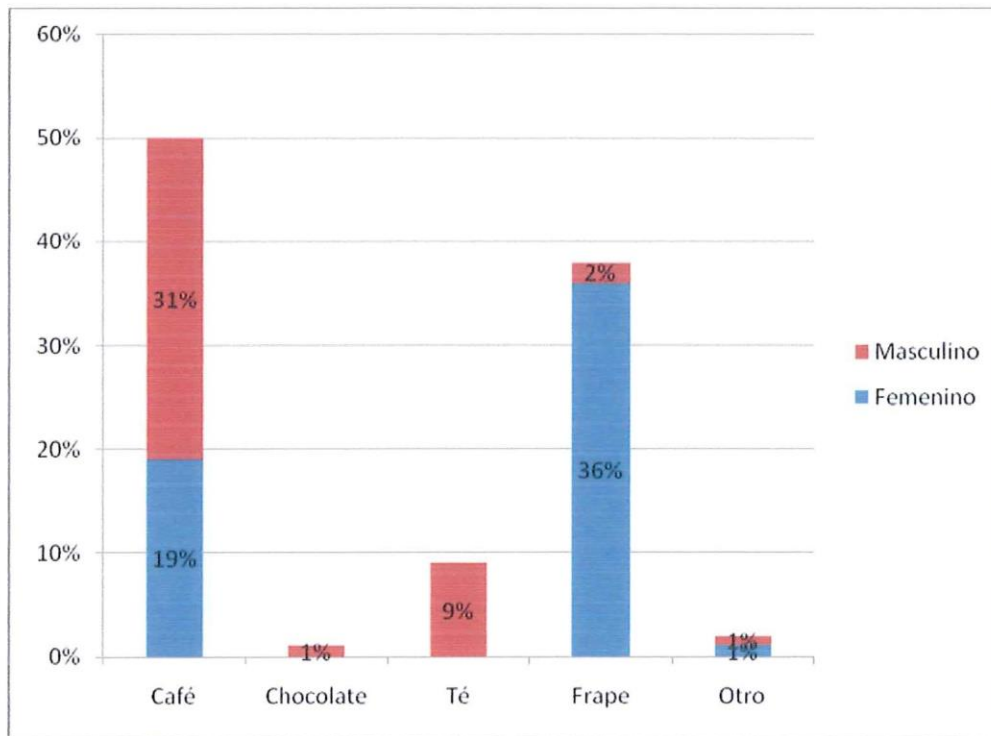
En la gráfica anterior se observa que la mayor parte de los clientes que acuden es para conversar, ya que el 38% de damas y el 22% de caballeros lo hacen por ese interés, cabe hacer mención que otro 30% lo hace por motivos de relajación, ya sea para leer o navegar por internet, de los cuales el 20% son hombres y el 10% mujeres.

**Gráfica 2.4 Cafeterías de preferencia**



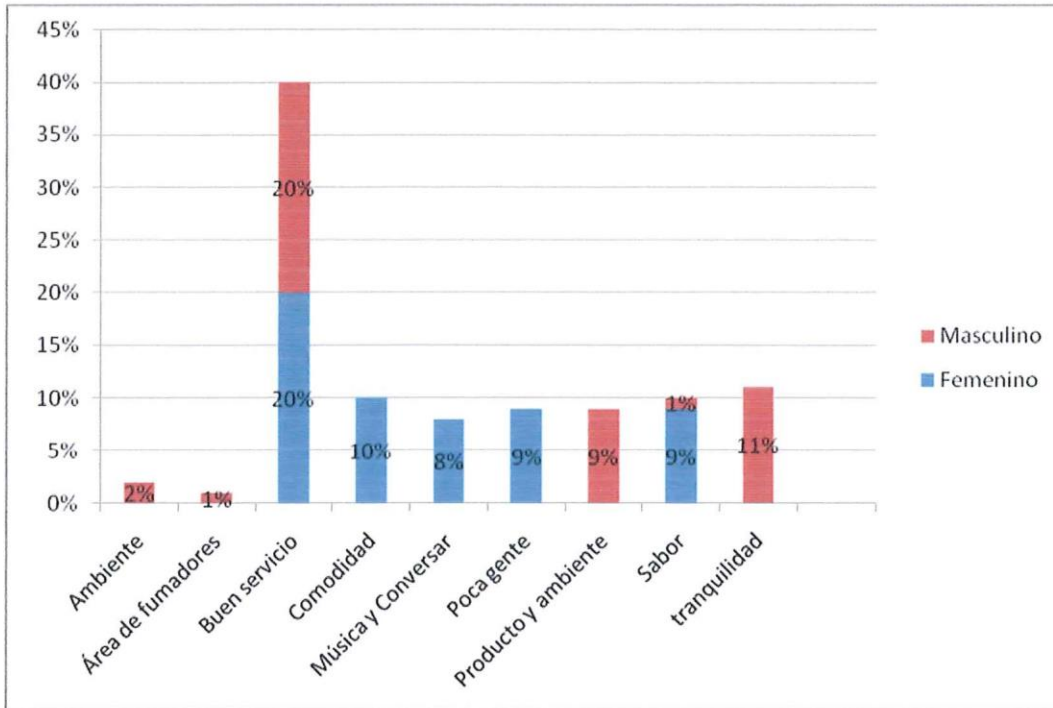
En el presente gráfico determina que la mayoría de los encuestados prefiere visitar Su Taza ya que el 25 % de las mujeres y el 18 % de los hombres respondió de esa manera, haciendo mención que el 20% de los caballeros tienen preferencia por otras.

**Gráfica 2.5 ¿Qué productos prefiere tomar?**



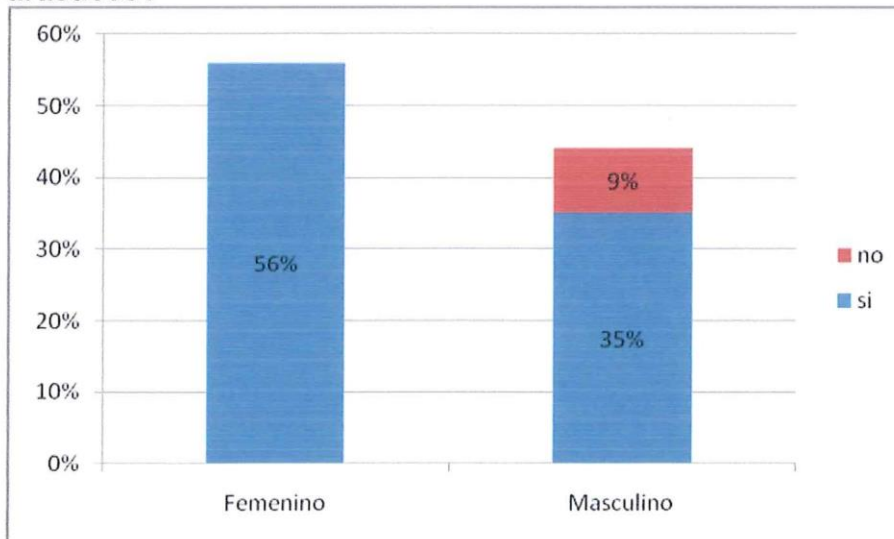
En la presente gráfica se observa que el producto preferido del género masculino es el café 31% y el del femenino es el frappe con un 36%, lo que indica cuales serán los productos con mayor demanda dentro de la empresa.

**Gráfica 2.6 ¿Qué te gustaría que te ofreciera una cafetería para que regresaras?**



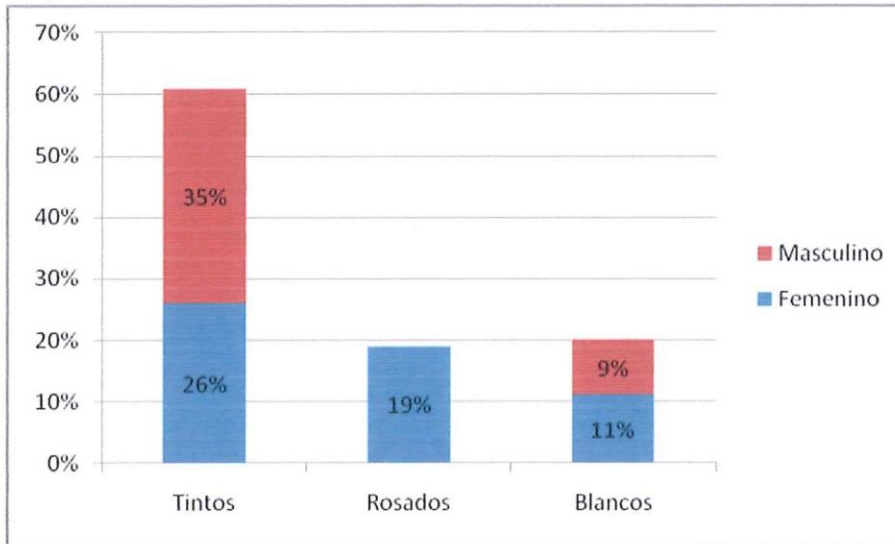
En el presente gráfico muestra como para la mayoría de los encuestados prefiere un buen servicio a cualquier otro factor que influya en la determinación de volver a visitar el establecimiento, siendo este 20% de los caballeros y 20% de las damas.

**Gráfica 2.7 ¿Visitaría una cafetería que ofreciera vinos y eventos artísticos?**



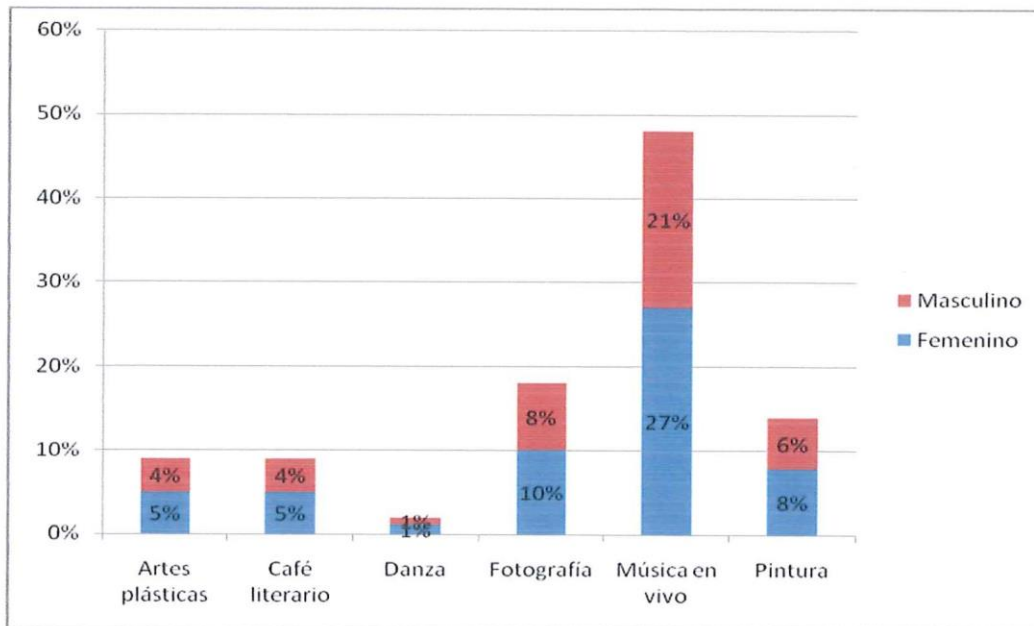
En la gráfica anterior se observa que solo el 9% del género masculino no está de acuerdo en visitar un establecimiento con estas propuestas, siendo el género femenino el más abierto a nuevas ideas.

**Gráfica 2.8 Vinos de preferencia**



En el presente gráfico se puede observar como el gusto por el vino tinto es de preferencia en el consumo de ambos géneros, lo que indica cual será el producto de mayor demanda.

**Gráfica 2.9 ¿Qué tipo de eventos culturales le gustaría que se realizaran?**



En este gráfico se puede observar que la mayoría de los encuestados prefiere eventos relacionados con la música en vivo sobre cualquier otro, lo que indica que actividades tendrán prioridad.

### **2.3 Distribución y punto de venta.**

Casa de Cervantes tendrá un sistema de distribución directa, esto es hacia el consumidor final los cuales llegarán al establecimiento sito en calle Once entre avenidas Alvarado y Blancarte en la zona centro de la ciudad de Ensenada.

El diseño del proceso es:

Productos ----->Consumidor final

### **2.4 Promoción del producto o servicio.**

Se participará en diferentes eventos como la Jornada Empresarial en el mes de octubre, la Expoferia de verano en el mes de julio y la Fiesta de la Vendimia realizada durante el mes de agosto, donde se proporcionarán folletos, con las diferentes promociones y programas de presentación de los artistas.

Se contará con página de Internet, además se utilizarán la promoción de radio, se promocionará en periódicos de la localidad *El Vigía*, así como en *La Ventana de Ensenada*, posterior a la fecha de inauguración con 10 spots de radio al día en Cadena Baja California, ofreciendo diferentes cortesías para los radio escuchas como café gratis para que puedan asistir y conocer el lugar.

## **2.5 Fijación y políticas de precio**

Los precios son de \$16.50 a \$20.00 pesos por tasa de café dependiendo el tamaño, en cuanto a bebidas frías será de \$ 27.50 a \$ 35.00 pesos dependiendo del sabor y tamaño de café, en el vino los precios variarán dependiendo la clase del mismo que se establecerá entre \$30.00 y \$ 60.00 pesos por copa y la carta variará entre \$ 30.00 y \$ 40.00 pesos que estará en función a lo que se ordene. Los precios de venta se ajustarán a los cambios que existan de acuerdo a la inflación que se genere en los insumos, los que se estudiarán en el capítulo 5.

## **2.6 Plan de introducción al mercado**

Para la introducción del Mercado, se realiza una campaña de publicidad por medio de radio y prensa. Además, se obsequiaran pases de cortesía (1 copa de vino o 2 tazas de café) a miembros que laboran en el Centro de Investigación Científica y de Educación Superior de Ensenada (CICESE) y la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) durante la primera semana de apertura.

Presupuesto para radio:

Radio Variedades o Cadena Baja California de lunes a viernes en el programa charlas de café, costo por 10 spots \$ 1,650.00 durante los tres primeros meses.

Presupuesto para volantes, pósters, tarjetas y papelería en general \$26,550.00 durante el ejercicio, los cuales incluirán las presentaciones que se vayan a realizar como promociones y que se entregarán en las Cámaras de Comercio,

el Gobierno del Estado de Baja California, en la estación de radio, UABC, CICESE y en el establecimiento.

Presupuesto para anunciarse en Internet \$ 12,000.00 anuales que es la realización de la página en el servicio de publicidad ensenadahoy.com.

## 2.7 Riesgos y oportunidades del mercado

Tabla 2.2 Riesgos y oportunidades del mercado

| MATRIZ FODA  | FORTALEZAS (F) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excelencia en el trato al cliente.</li> <li>• Productos de alta calidad.</li> <li>• Cafetería y vinatería en el mismo establecimiento.</li> </ul> | DEBILIDADES (D) <ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay un referente de éxito al ser un negocio Nuevo.</li> <li>• Recursos insuficientes.</li> <li>• Los trámites de financiamiento son lentos.</li> </ul> |
|--|---|--|
| <b>OPORTUNIDADES (O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibilidad de exentar impuestos municipales al consumir vinos nacionales.</li> <li>• Nuevas alternativas de esparcimiento para adultos mayores de 30 años.</li> </ul> | <b>Acciones a realizar</b><br>Al ser una empresa que ofrezca café, vino y arte se cubre la necesidad para el esparcimiento del sector poblacional mayor a 30 años.  | <b>Acciones a realizar</b><br>Al ser una alternativa para personas mayores de 30 años tendría mayor liquidez ofreciendo productos de calidad.  |
| <b>AMENAZAS (A)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pérdida del poder adquisitivo o Inflación</li> <li>• Competencia en cada uno de los sectores a ofertarse.</li> </ul>  | <b>Acciones a realizar</b><br>Ofreciendo estos 3 productos la empresa se convierte en la única dentro de la localidad por lo que no habría un competidor en su tipo.                                      | <b>Acciones a realizar</b><br>Al ofertarse nuevos productos se abriría camino dentro de la competencia, requiriendo préstamos menores para financiarse.  |

Fuente: Elaboración propia.

## 2.8 Sistema de plan de ventas

El sistema de ventas será personal, no se pagarán comisiones a los empleados por lo menos al inicio de operaciones de la empresa, se atraerán clientes por el trato amable que se brinde, la estimación de las ventas es en función al punto de equilibrio detallado en el capítulo 5.

## **2.9 Plan de abastecimiento**

Se contará con un almacén pequeño con lo suficiente para depositar el equivalente a un mes de insumos conociendo esta técnica como justo a tiempo adquiriendo los insumos suficientes para el desarrollo de las actividades. De esta forma no se tendrá una inversión considerable dentro del rubro de inventarios, siendo la mejor opción para en épocas de recesión económica. Los proveedores serán Juan Manuel De la Torre Cárdenas, Café la Negrita, Bodegas de Santo Tomas, Monte Xanic, etc.

## **Capítulo 3.- Producción**

El presente estudio muestra una manera de laborar en una empresa que mezcla café, vino y arte. El ejemplo pretende mostrar una metodología para realizar un proceso de producción que a pesar de ser muy técnica es muy sencillo seguir los pasos para su desarrollo.

### **3.1 Especificaciones del producto**

Los productos que ofrecerá este establecimiento son café y vino en distintas variedades y presentaciones. Los volúmenes de tazas de café serán de 12, 16 y 20 onzas, en taza de cerámica, para consumo dentro del establecimiento y en recipiente térmico de *foam* para llevar. En el caso del vino, su venta será en copa de vidrio solo para consumo dentro del establecimiento.

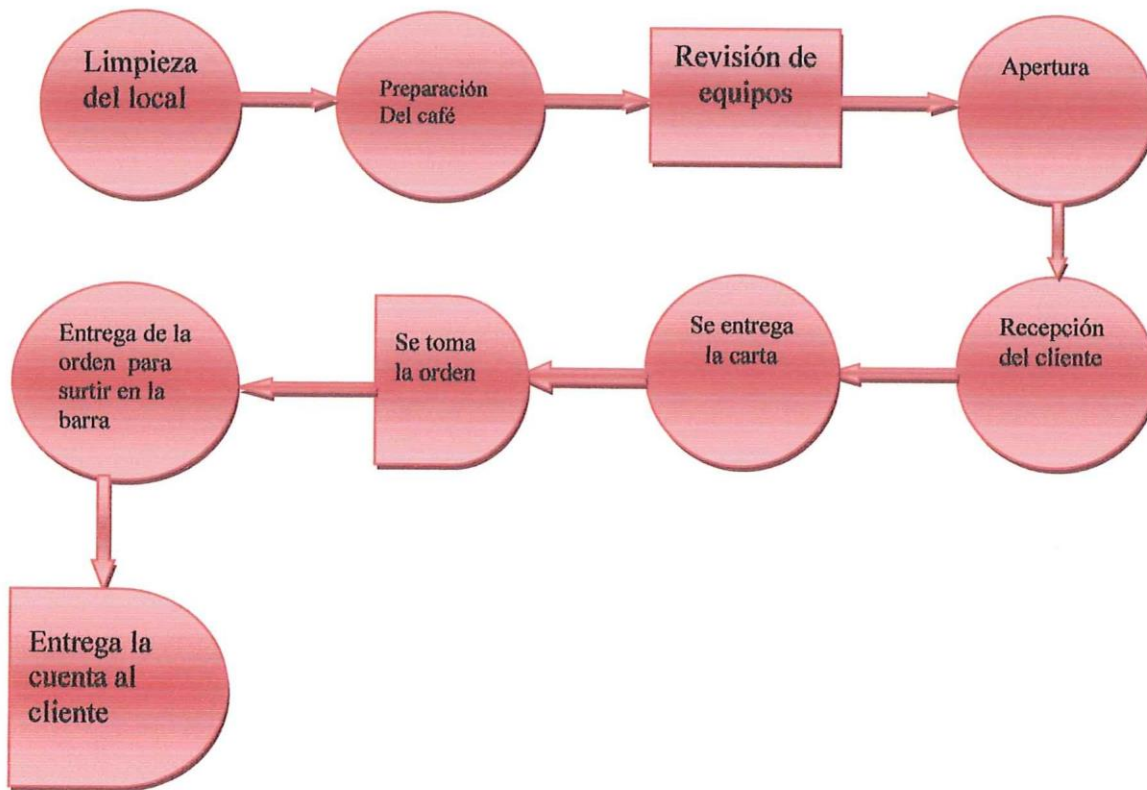
### **3.2 Descripción del proceso de producción o prestación del servicio**

Dado que son productos terminados lo que se ofrece, el proceso de servicio sería de la siguiente manera:

Limpieza del establecimiento, preparación del café, apertura del establecimiento, verificación de que los equipos de refrigeración estén a la temperatura correcta, se recibe al cliente por parte del personal y lo lleva a la mesa indicada, el personal de la empresa entrega la carta al cliente, se procede a tomar la orden, una vez tomada la orden se envía a la barra para que se atienda, ya servida la orden se le entrega al cliente en su mesa y se le entrega la cuenta al cliente cuando este así lo indique.

### 3.3 Diagrama de flujo del proceso

Figura 3.1 Diagrama de Flujo de Proceso del Café



Fuente: Elaboración propia

Diagrama 3.2 Diagrama de flujo del vino

Figura 3.2 Diagrama de Flujo de Proceso del Vino



Fuente: Elaboración propia.

### **3.4 Características de la tecnología**

La tecnología necesaria es sencilla en cuanto a la preparación del café. Como es un producto para su consumo inmediato no es necesaria la utilización de conservadores. En relación al vino solo se utilizará una máquina para oxigenarlo y después servirse, con lo que se ahorra aproximadamente 30 minutos en la espera.

### **3.5 Equipo e instalaciones**

El equipo requerido para la operación de Casa de Cervantes es 1 cafetera espresso, 1 cafetera tipo americano con 3 tazas, 1 licuadora Blend Tec, 1 horno de microondas, 1 equipo para oxigenación del vino, 1 vitrina pastelera masser, 1 horno de gas, 1 computadora con 2 comandas, 10 mesas, 40 sillas, 2 sillones, 1 mueble para caja, 10 prensas francesas, 6 vajillas y enseres, 6 basureros, 1 equipo de seguridad con 4 cámaras, 2 televisores, 1 equipo de sonido, 1 equipo de iluminación, 12 juegos de mesa y un automóvil.

En cuanto a las instalaciones, se requerirá un local con las dimensiones de 700 metros cuadrados, el que se rentara por la cantidad de \$20,000.00 pesos mensuales.

Respecto al mantenimiento del equipo, se realizará lo siguiente:

Limpieza del horno (estufa) y lavabo 2 veces al día.

Lavado de las cafeteras cada vez que se termine el producto o en su caso pierda su esencia. Los recipientes y utensilios se limpiarán cada vez que se desocupen.

La limpieza del lugar se hará antes de abrir al público, cada vez que un cliente desocupe la mesa y una vez cerradas las instalaciones, los sanitarios se limpiarán de forma continua.

### **3.6 Materia prima**

Para este tipo de establecimiento la principal materia prima será café y vino en sus diferentes presentaciones como son el Blanc de Blanc, Fume Blanc, Blanc de Zinfandel, Chardonnay, Sauvignon Blanc, Tempranillo, Merlot, Cabernet Sauvignon y Flor de Guadalupe.

También se utilizará té, crema batida, queso y pan. Además de algunos desechables como son: servilletas, vasos de cartón, tapas de plástico, portavasos, tenedores de plástico, cucharas de plástico, popotes, mangas para vaso de cartón y bolsas de papel, entre otros.

### **3.7 Capacidad instalada**

La capacidad instalada se refiere al máximo de artículos por elaborar que puede llegar a tener una compañía con base a los recursos con que cuenta, refiriéndose a maquinaria, equipo e instalaciones físicas, cubre las necesidades de producción de Casa de Cervantes la cual consta de 60 copas de vino, 150 bebidas calientes, 30 bebidas frías y 50 platillos de la carta diarios (Alcaraz, 2006)

### **3.8 Manejo de inventarios**

El manejo de los inventarios se hará de acuerdo al control de las primeras entradas primeras salidas los cuales se registrarán en el programa Admipaq al momento de la adquisición de la mercancía y al momento de salir del almacén, para evitar mermas que se pudieran originar en algunos de los productos como la carta ya que el vino se conserva más, tratando de mantener un inventario prudente debido a la variación de precios.

### **3.9 Ubicación de la empresa**

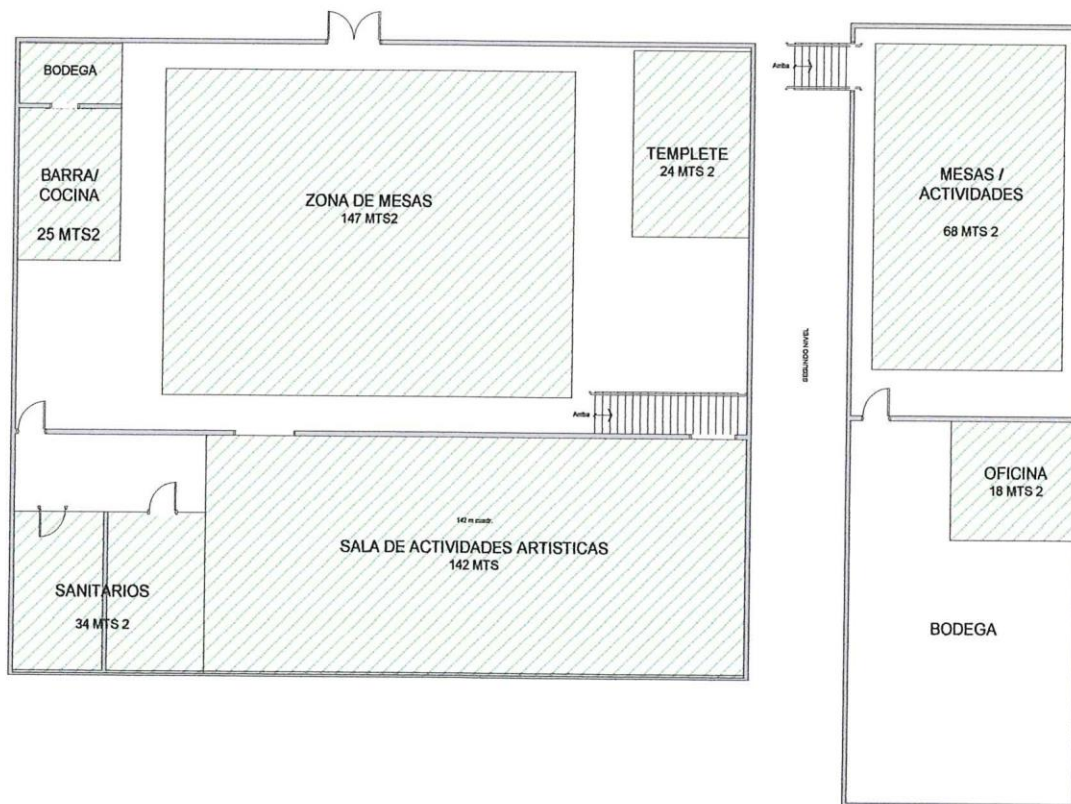
La empresa se localizará en calle Once entre las avenidas Alvarado y Blancarte zona centro de la ciudad de Ensenada.

Figura 3.3 Ubicación de la empresa



### 3.10 Diseño y distribución de la planta y oficinas

Figura 3.4 Diseño y Distribución de Planta



### **3.11 Mano de obra requerida**

Para el desarrollo de las actividades requeridas en Casa de Cervantes se requiere de doce colaboradores, uno en el área administrativa y once en el área operativa.

### **3.12 Programa de producción**

La empresa denominada Casa de Cervantes tendrá capacidad para servir aproximadamente 674 copas de vino, 1,404 tazas de café, 281 bebidas frías y 281 aperitivos y postres semanalmente, 2,695 copas de vino, 5,615 tazas de café, 1,123 bebidas frías y 1,123 postres y aperitivos mensualmente, 35,040 copas de vino anual, 73.000 tazas de café, 14,600 bebidas frías y 14,600 entre aperitivos y postres anualmente.

## Capítulo 4 Organización

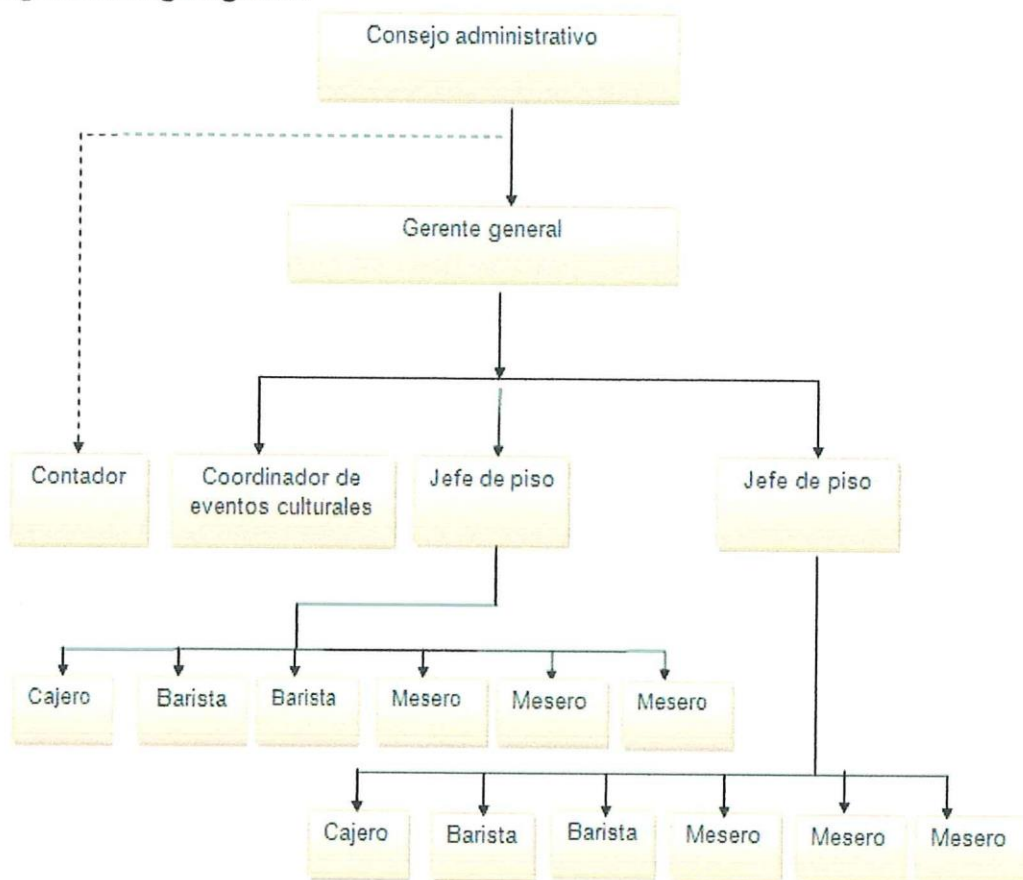
Por ser una empresa nueva, se formará con un consejo de administración el cual estará integrado por un presidente, un secretario y un tesorero, los que aportarán recursos para la creación de la misma, que de mutuo acuerdo reinvertirán las utilidades de la misma durante un periodo de 10 años, y designarán a un gerente que realizará las funciones administrativas que correspondan para el funcionamiento como son las tareas de compras, control de inventarios, además que los servicios de contabilidad serán por medio de un despacho externo el cual se reflejará como *staff* en el organigrama, además de contar con una persona encargada de coordinar las actividades culturales.

### 4.1 Estructura organizacional

La estructura organizacional constará de 16 colaboradores que será: 1 Gerente general, 2 jefes de piso, 1 coordinador de eventos culturales, 2 cajeras y 6 meseros y 4 baristas.

## 4.2 Organigrama

Figura 4.1 Organigrama



### 4.3 Funciones específicas por puestos

C A S A D E  
CERVANTES



Formulario de descripción del puesto

|   |            |
|---|------------|
| Puesto  | Presidente |
| <b>Descripción general</b>  |            |
| <p>1.- Título de puesto: Presidente<br/>                 2.- Departamento: Consejo administrativo<br/>                 3.- Número de personas en el puesto: 1<br/>                 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte<br/>                 5.- Horario de trabajo: No aplica<br/>                 6.- Relaciones jerárquicas:<br/>                     Jefe Inmediato: Ninguno<br/>                     Subordinados : Gerente general, jefes de piso y coordinador de eventos culturales<br/>                 7.- Contactos permanentes:<br/>                     Internos: Secretario, tesorero, gerente general, jefes de piso y coordinador de eventos culturales<br/>                     Externos: Proveedores y acreedores.<br/>                 8.- Sueldo: No aplica.</p> |            |
| FUNCION GENERICA  |            |
| <p>Dirigir, coordinar y supervisar en forma directa la ejecución de actividades establecidas para el logro de los objetivos del área a su cargo: Administración, Recursos Humanos, Recursos Materiales, Financiero, Contable, fiscal u otras áreas. Investigar, atender y resolver situaciones complicadas propias del funcionamiento de la empresa, nombra junto con el resto del consejo de administración al gerente general.</p>  |            |
| PERFIL DEL PUESTO   |            |
| <p>1.- Sexo: Indistinto<br/>                 2.- Edad: No aplica<br/>                 3.- Escolaridad: no aplica<br/>                 4.- Experiencia: no aplica<br/>                 5.- Conocimientos especiales: Administración, contabilidad, finanzas y derecho laboral<br/>                 6.- Habilidades: Liderazgo, iniciativa, trabajo en equipo y capacidad de expresión oral, escrita, conocimiento del idioma inglés.<br/>                 7.- Esfuerzos:<br/>                     Físico: Ninguno<br/>                     Mental: Se requiere un mayor esfuerzo mayor para analizar, diagnosticar, planear, coordinar, tomar decisiones que afectan la directamente a la empresa.</p>   |            |
| CONDICIONES   |            |
| <p>1.- Trabajar y relacionarse efectivamente con otras personas.<br/>                 2.- Integrarse a los planes estratégicos y valores de la empresa.<br/>                 3.- Actuar con ética y demostrar interés por la superación.<br/>                 4.- Participar en un marco de apertura al diálogo.</p>  |            |

## **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- 1.- Establece la visión estratégica.
- 2.- Planificar: establecer el programa de acción que incluye los resultados a obtener, las acciones a desarrollar y los medios a utilizar.
- 3.- Organizar: ordenar, distribuir y asignar funciones.
- 4.- Coordinar: reunir medios y esfuerzos para una acción común
- 5.- Controlar: evaluar y medir la ejecución de los planes con el fin de detectar y prever desviaciones, para establecer las medidas correctivas necesarias.
- 6.- Supervisar a sus subordinados asegurando el correcto uso de los recursos materiales, máquinas, equipos y productos.
- 7.- Analizar y elaborar informes sobre los trabajos realizados, presentarlos ante el consejo de administración para la planificación y toma de decisiones.

Revisado por

*Título*

Aprobado por

*Título*



Puesto                      Secretario

**Descripción general**

- 1.- Título de puesto: Secretario
- 2.- Departamento: Consejo administrativo
- 3.- Número de personas en el puesto: 1
- 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte
- 5.- Horario de trabajo: No aplica
- 6.- Relaciones jerárquicas:  
     Jefe Inmediato: Ninguno  
     Subordinados : Gerente general, jefes de piso y coordinador de eventos culturales
- 7.- Contactos permanentes:  
     Internos: Presidente, tesorero, general, jefes de piso y coordinador de eventos culturales  
     Externos: Proveedores y acreedores.
- 8.- Sueldo: No aplica.

**FUNCION GENERICA**

Dirigir, coordinar y supervisar en forma directa la ejecución de actividades establecidas para el logro de los objetivos del área a su cargo: Administración, Recursos Humanos, Recursos Materiales, Financiero, Contable, fiscal u otras áreas. Investigar, atender y resolver situaciones complicadas propias del funcionamiento de la empresa, nombra junto con el resto del consejo de administración al gerente general.

**PERFIL DEL PUESTO**

- 1.- Sexo: Indistinto
- 2.- Edad: No aplica
- 3.- Escolaridad: no aplica
- 4.- Experiencia: no aplica
- 5.- Conocimientos especiales: Administración, contabilidad, finanzas y derecho laboral
- 6.- Habilidades: Liderazgo, iniciativa, trabajo en equipo y capacidad de expresión oral, escrita, conocimiento del idioma inglés.
- 7.- Esfuerzos:  
     Físico: Ninguno  
     Mental: Se requiere un mayor esfuerzo mayor para analizar, diagnosticar, planear, coordinar, tomar decisiones que afectan directamente a la empresa.

**CONDICIONES**

- 1.- Trabajar y relacionarse efectivamente con otras personas.
- 2.- Integrarse a los planes estratégicos y valores de la empresa.
- 3.- Actuar con ética y demostrar interés por la superación.
- 4.- Participar en un marco de apertura al diálogo.

**FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- 1.- Realizar la minuta de las reuniones del consejo administrativo.
- 2.- Promueve el establecimiento de mecanismos de control interno.
- 3.- Promueve la transparencia de la administración.

- 4.- Controlar: evaluar y medir la ejecución de los planes con el fin de detectar y prever desviaciones, para establecer las medidas correctivas necesarias.
- 5.- Supervisar el correcto uso de los recursos materiales, máquinas, equipos y productos.
- 6.- Analizar y elaborar informes sobre los trabajos realizados, presentados ante el consejo de administración para la planificación y toma de decisiones.

Revisado por

*Título*

Aprobado por

*Título*



Puesto Tesorero

**Descripción general**

- 1.- Título de puesto: Tesorero
- 2.- Departamento: Consejo administrativo
- 3.- Número de personas en el puesto: 1
- 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte
- 5.- Horario de trabajo: No aplica
- 6.- Relaciones jerárquicas:  
 Jefe Inmediato: Ninguno  
 Subordinados : Gerente general, jefes de piso y coordinador de eventos culturales
- 7.- Contactos permanentes:  
 Internos: Presidente, tesorero, general, jefes de piso y coordinador de eventos culturales  
 Externos: Proveedores y acreedores.
- 8.- Sueldo: No aplica.

**FUNCION GENERICA**

Dirigir, coordinar y supervisar en forma directa la ejecución de actividades establecidas para el logro de los objetivos del área a su cargo: Administración, Recursos Humanos, Recursos Materiales, Financiero, Contable, fiscal u otras áreas. Investigar, atender y resolver situaciones complicadas propias del funcionamiento de la empresa, nombra junto con el resto del consejo de administración al gerente general..

**PERFIL DEL PUESTO**

- 1.- Sexo: Indistinto
- 2.- Edad: No aplica
- 3.- Escolaridad: no aplica
- 4.- Experiencia: no aplica
- 5.- Conocimientos especiales: Administración, contabilidad, finanzas y derecho laboral
- 6.- Habilidades: Liderazgo, iniciativa, trabajo en equipo y capacidad de expresión oral, escrita, conocimiento del idioma inglés.
- 7.- Esfuerzos:  
 Físico: Ninguno  
 Mental: Se requiere un mayor esfuerzo mayor para analizar, diagnosticar, planear, coordinar, tomar decisiones que afectan la directamente a la empresa.

**CONDICIONES**

- 1.- Trabajar y relacionarse efectivamente con otras personas.
- 2.- Integrarse a los planes estratégicos y valores de la empresa.
- 3.- Actuar con ética y demostrar interés por la superación.
- 4.- Participar en un marco de apertura al diálogo.

**FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- 1.- Realizar los reportes financieros y presentarlos ante el consejo administrativo.
- 2.- Promueve el establecimiento de mecanismos de control interno para el manejo de recursos

financieros.

3.- Promueve la transparencia de la administración.

4.- Controlar: evaluar y medir la ejecución de los planes con el fin de detectar y prever desviaciones, para establecer las medidas correctivas necesarias.

5.- Supervisar el correcto uso de los recursos materiales, máquinas, equipos y productos.

6.- Analizar y elaborar informes sobre los trabajos realizados, presentados ante el consejo de administración para la planificación y toma de decisiones.

Revisado por

*Título*

Aprobado por

*Título*



Puesto Gerente General

**Descripción general**

- 1.- Título de puesto: Gerente General
- 2.- Departamento: Gerencia
- 3.- Número de personas en el puesto: 1
- 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte
- 5.- Horario de trabajo: 10:00 PM a 4:00 PM y de 6:00 PM a 12:00 AM
- 6.- Relaciones jerárquicas:  
 Jefe Inmediato: Consejo administrativo  
 Subordinados : Jefes de piso y coordinador de eventos culturales
- 7.- Contactos permanentes:  
 Internos: jefes de piso y coordinador de eventos culturales  
 Externos: Todos los clientes y proveedores.
- 8.- Sueldo : \$ 12,000.00 mensuales

**FUNCION GENERICA**

Planear, organizar, coordinar, supervisar y dirigir los programas de trabajo de los miembros de la organización.

**PERFIL DEL PUESTO**

- 1.- Sexo: Indistinto
- 2.- Edad: 35 años en adelante
- 3.- Escolaridad: licenciatura en Administración de Empresas
- 4.- Experiencia: Cinco años
- 5.- Conocimientos especiales: Administración, contabilidad, finanzas y derecho laboral
- 6.- Habilidades: Liderazgo, iniciativa, trabajo en equipo y capacidad de expresión oral, escrita, conocimiento del idioma inglés.
- 7.- Esfuerzos:  
 Físico: Ninguno  
 Mental: Se requiere un mayor esfuerzo mayor para analizar, diagnosticar, planear, coordinar, tomar decisiones que afectan la directamente a la empresa.

**CONDICIONES**

- 1.- Disponibilidad de horario.
- 2.- Disponibilidad de viajes.

**FUNCIONES ESPECÍFICAS**

Desarrollo de estrategias financieras que aseguren la provisión de los fondos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones de la empresa.  
 Atender proveedores.  
 Autorizar pagos a proveedores en base a flujo de efectivo.  
 Revisar el flujo de efectivo y pasivos de la empresa.  
 Coordinar las diversas actividades de las áreas a su cargo.  
 Cotizar los productos que se requieren para la realización de la función de la empresa.

Surtir de productos a la empresa.  
Realizar los depósitos de la venta diaria.  
Llevar el control del inventario de mercancías.  
En material de recursos humanos.  
Atender las distintas solicitudes en material de recursos materiales de las coordinaciones.  
Revisado por ..... *Título*  
Aprobado por ..... *Título*  
Fecha de  
contratación .....



Puesto      Coordinador de eventos culturales

#### Descripción general

- 1.- Título del puesto: Coordinador de eventos culturales
- 2.- Departamento: Coordinador de eventos culturales
- 3.- Número de personas en el puesto: 1
- 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte
- 5.- Horario de Trabajo: será abierto, dependiendo de la programación de las actividades culturales y de la naturaleza de las mismas
- 6.- Relaciones jerárquicas:  
    Jefe Inmediato: Gerente General  
    Subordinados Inmediatos: Ninguno
- 7.- Contactos permanentes  
    Internos: Gerente general y personal que labora en la empresa  
    Externos: público general
- 8.- Sueldo: \$ 10,000.00

#### FUNCION GENERICA

Atender todos los asuntos y necesidades relacionadas con la operación artística de la empresa

#### PERFIL DEL PUESTO

- 1 Sexo: Indistinto
- 2.- Edad: de 30 años en adelante.
- 3.- Escolaridad: Licenciatura en música.
- 4.- Experiencia: cinco años
- 5.- Conocimientos especiales: música, artes plásticas.
- 6.- Habilidades: Buena presentación, relaciones humanas, fluidez de expresión oral y escrita, iniciativa, conocimiento del idioma inglés.
- 7.- Esfuerzos.  
Físico: El suficiente para desarrollar satisfactoriamente las funciones encomendadas.  
Mental: El suficiente para desarrollar satisfactoriamente las funciones encomendadas.

#### CONDICIONES

- 1.- Ambiente físico: Buena ventilaciones e iluminación.
- 2.- Riesgo: Ninguno.
- 3.- Viajes: ocasionales.

#### FUNCION ESPECÍFICA

Contactar artistas para la presentación de exposiciones  
Supervisión de la logística en la realización de exposiciones de arte  
Solicitar los recursos materiales que se vayan requiriendo para el funcionamiento de las exposiciones.

Puesto            Coordinador de eventos culturales

Revisado            *Título*  
por

Aprobado            *Título*  
por

Fecha de  
contratación



Puesto Jefe de piso

**Descripción general**

- 1.- Título del puesto: Jefe de piso.
- 2.- Departamento: Gerencia General.
- 3.- Número de personas en el puesto: 2
- 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte
- 5.- Horario de trabajo: 10:00 PM a 6:00 PM y de 6:00 PM 12:00 AM
- 6.- relaciones jerárquicas:  
 Jefe Inmediato: Gerente General  
 Subordinados inmediatos: 6 por turno( 3 meseros, 2 baristas y 1 cajero)
- 7.- Contactos permanentes  
 Internos: Gerente General y el personal que labora en la empresa  
 Externos: público general.
- 8.- Sueldo : \$ 8,000.00

**FUNCION GENERICA**

Atender a todos los asuntos y necesidades relacionadas con la operatividad de la empresa, verificar que el inmueble se encuentre en condiciones óptimas de higiene, que el trato al cliente sea el correcto por parte del personal, que las órdenes salgan a tiempo.

**PERFIL DEL PUESTO**

- 1.- Sexo: Indistinto.
- 2.- Edad: de 30 años en adelante.
- 3.- Escolaridad: Preparatoria.
- 4.- Experiencia: cinco años.
- 5.- Conocimientos especiales: manejo de personal
- 6.- Habilidades: Buena presentación, relaciones humanas, fluidez de expresión oral y escrita y tener iniciativa.
- 7.- Esfuerzos:  
 Físico: Ninguno.  
 Mental: - El suficiente para desarrollar satisfactoriamente las funciones encomendadas.

**CONDICIONES**

- 1,- Ambiente físico: De planta buena ventilación.
- 2.- Riesgo: Ninguno.
- 3.- Viaje: Ninguno

**FUNCION ESPECÍFICA**

Supervisar que los empleados a su cargo cumplan con sus obligaciones, como es el caso de los meseros, baristas y cajero.  
 Reportar a la dirección sobre asuntos relacionados con recursos humanos como son actas administrativas, reconocimiento, etc.  
 Solicitar los recursos materiales que se vayan requiriendo para el funcionamiento de la empresa.  
 Realizar los cortes de caja.

Puesto

Jefe de piso

Revisado por  
Aprobado por  
Fecha de  
contratación

*Título*  
*Título*



Puesto            Cajero (a)

**Descripción general**

- 1.- Título del puesto: cajero
- 2.- Departamento: Jefe de piso.
- 3.- Número de personas en el puesto: 2
- 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte
- 5.- Horario de trabajo: Habrá dos turnos el primero de 10:00 PM. a 6:00 PM. y el Segundo de 6:00 PM. a 12:00 AM.
- 6.- Relaciones jerárquicas  
     Jefe inmediato: jefe de piso.  
     Subordinados inmediatos: ninguno
- 7.- Contactos permanentes:  
     Internos: Director general y el personal que labora en la empresa.  
     Externos: público en general.
- 8.- Sueldo: \$ 4,000.00 mensuales

**FUNCION GENERICA**

Atender a los pedidos de los clientes y preparar cuando sean necesarias las bebidas para servirse.

**PERFIL DEL PUESTO**

Sexo: indistinto.  
 Edad: de 18 años en adelante.  
 Escolaridad: secundaria o preparatoria.  
 Experiencia: No necesaria.  
 Conocimientos especiales: atención al cliente, dominio del idioma inglés.  
 Habilidades: buena presentación, relaciones humanas, fluidez de expresión oral y escrita, tener iniciativa.  
 Esfuerzos:  
     Físico: ninguno.  
     Mental: el suficiente para desarrollar satisfactoriamente las funciones en comendadas.

**CONDICIONES**

Ambiente físico: de planta buena ventilación e iluminación.  
 Riesgo: ninguno.  
 Viajes: ninguno.

**FUNCION ESPECÍFICA**

Recibir a los clientes y tomar la orden  
 Tener limpia su área de trabajo

Puesto            Cajero (a)  
Es la imagen de la empresa ante el público en general

|                          |               |
|--------------------------|---------------|
| Revisado por             | <i>Título</i> |
| Aprobado por             | <i>Título</i> |
| Fecha de<br>contratación |               |



Formulario de descripción del puesto

|  |            |
|--|------------|
| Puesto   | Mesero (a) |
| <b>Descripción general</b>   |            |
| <p>1.- Título del puesto: mesero.<br/>                 2.- Departamento: jefe de piso.<br/>                 3.- Número de personas en el puesto: 6<br/>                 4.- Ubicación física: Calle 11 entre Alvarado y Blancarte<br/>                 5.- Horario de trabajo: habrá dos turnos el primero de 10:00 AM a 5:00 PM y el segundo de 5:00 PM a 12 AM.<br/>                 6.- Relaciones jerárquicas: jefe inmediato: jefe de piso, subordinados inmediatos: ninguno.<br/>                 7.- Contactos permanentes: internos: Gerente general, jefes de piso y cajeros.<br/>                 Externos público en general<br/>                 8.- Sueldo: \$ 4,000.00 mensuales</p> |            |
| <b>FUNCION GENERICA</b>  |            |
| Atender todos los asuntos y necesidades relacionadas con la operatividad de la empresa.  |            |
| <b>PERFIL DEL PUESTO</b>   |            |
| <p>Sexo: indistinto.<br/>                 Edad: de 18 años en adelante.<br/>                 Escolaridad: secundaria o preparatoria.<br/>                 Experiencia: no requiere.<br/>                 Conocimientos especiales: atención al cliente, dominio del idioma ingles.<br/>                 Habilidades: buena presentación, relaciones humanas, fluidez de expresión oral y escrita, tener iniciativa.<br/>                 Esfuerzos:<br/>                 Físico: ninguno.<br/>                 Mental: el suficiente para desarrollar satisfactoriamente las funciones en comendadas.</p>  |            |
| <b>CONDICIONES</b>   |            |
| <p>Ambiente físico: de planta buena ventilación e iluminación.<br/>                 Riesgo: ninguno.<br/>                 Viajes: ninguno.</p>   |            |
| <b>FUNCION ESPECÍFICA</b>  |            |
| <p>Servir las órdenes enviadas por los cajeros.<br/>                 Tener limpia su área de trabajo<br/>                 Solicitar los recursos materiales que se vayan requiriendo para el funcionamiento de la empresa.<br/>                 En materia de recursos humanos<br/>                 Es la imagen de la empresa ante el público en general</p>  |            |
| Revisado por   | Título     |
| Aprobado por   | Título     |
| Fecha de contratación  |            |



Formulario de descripción del puesto

|  |         |
|--|---------|
| Puesto   | Barista |
| <b>Descripción general</b>   |         |
| <p>1.- Título del puesto: Barrista<br/>                 2.- Departamento: jefe de piso.<br/>                 3.- Número de personas en el puesto: 4<br/>                 4.- Ubicación física: Calle Once entre Alvarado y Blancarte<br/>                 5.- Horario de trabajo: habrá dos turnos el primero de 10:00 PM a 5:00 PM y el segundo de 5:00 PM a 12:00 AM.<br/>                 6.- Relaciones jerárquicas: jefe inmediato: jefe de piso, subordinados inmediatos: ninguno.<br/>                 7.- Contactos permanentes: internos: Director general, jefes de piso y cajeros. Externos público en general<br/>                 8.- Sueldo: \$ 4,000.00 mensuales</p> |         |
| <b>FUNCION GENERICA</b>  |         |
| Atender la barra, tanto en la preparación de bebidas así como de alimentos.  |         |
| <b>PERFIL DEL PUESTO</b>   |         |
| <p>Sexo: indistinto.<br/>                 Edad: de 18 años en adelante.<br/>                 Escolaridad: secundaria o preparatoria.<br/>                 Experiencia: No requiere.<br/>                 Conocimientos especiales: atención al cliente.<br/>                 Habilidades: buena presentación, relaciones humanas, fluidez de expresión oral y escrita, tener iniciativa.<br/>                 Esfuerzos:<br/>                 Físico: ninguno.<br/>                 Mental: el suficiente para desarrollar satisfactoriamente las funciones encomendadas.</p>  |         |
| <b>CONDICIONES</b>   |         |
| <p>Ambiente físico: de planta buena ventilación e iluminación.<br/>                 Riesgo: ninguno.<br/>                 Viajes: ninguno.</p>   |         |
| <b>FUNCION ESPECÍFICA</b>  |         |
| <p>Servir las órdenes enviadas por los cajeros.<br/>                 Tener limpia su área de trabajo<br/>                 Solicitar los recursos materiales que se vayan requiriendo para el funcionamiento de la empresa.<br/>                 Supervisar que lo meseros cumplan con su obligaciones<br/>                 Preparación de bebidas.<br/>                 Preparación de alimentos.<br/>                 En materia de recursos humanos<br/>                 Es la imagen de la empresa ante el público en general</p>   |         |

Revisado por  
Aprobado por  
Fecha de  
contratación

*Título*  
*Título*

#### **4.4 Capacitación y desarrollo del personal.**

La empresa va a tener un total de 12 empleados, se dará adiestramiento internamente, proporcionado por el jefe de piso. Este proceso tendrá una duración de una semana, seguido de una supervisión continua.

Los encargados de las áreas aplicaran cualquier modificación o innovación que se necesite y los colaboradores se ayudaran entre sí.

#### **4.5 Administración de sueldos y salarios mensuales**

Por ser una empresa de nueva creación se contará con una plantilla de dieciséis colaboradores, la cual está integrada por un gerente general que tendrá un sueldo mensual de \$12,000.00, un coordinador de eventos culturales con un sueldo mensual de \$ 10,000.00, dos jefes de piso que percibirán un sueldo mensual de \$ 10,000.00 cada uno, 2 cajeros con sueldo mensual de \$ 4,000.00 cada uno, 4 baristas con un sueldo mensual de \$ 4,000.00 y seis meseros que percibirán sueldo mensual de \$ 4,000.00 cada uno, la cual se anexa nómina en la Tabla 4.1 para el detalle de las percepciones y deducciones correspondientes a cada puesto a la semana.

Tabla 4.1 Nomina semanal de empleados de Casa de Cervantes

Recibimos de Casa de Cervantes con registro ante IMSS xxx-xxxx-xx respectivamente cada uno de los firmantes que se consignan en la presente nómina, por nuestros servicios prestados durante la semana del 1 de Enero al 7 de Enero de 2009  
Las cantidades que se describen y que cubren hasta la fecha todas nuestras prestaciones a nuestra entera satisfacción

| REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES CURP | NOMBRE DEL TRABAJADOR    | AFILIACION ANTE I.M.S.S. | DIAS TRAB. | SDO DIARIO | IMPORTE          | PROP. A DIA DE DESC. | TOTAL DEV.       | I.M.S.S.      | I.S.P.T.      | SUBSIDIO AL EMPLEO | CREDITO AL INFONAVIT | LIQUIDO A RECIBIR | FIRMA DEL TRABAJADOR |
|---|--------------------------|--------------------------|------------|------------|------------------|----------------------|------------------|---------------|---------------|--------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Gerente General          | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 394.74     | 2,368.42         | 394.74               | 2,763.16         | 93.45         | 357.48        |                    |                      | 2,312.23          |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Coord.Eventos culturales | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 328.95     | 1,973.68         | 328.95               | 2,302.63         | 75.47         | 259.29        |                    |                      | 1,967.88          |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Jefe de piso             | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 263.16     | 1,578.95         | 263.16               | 1,842.11         | 57.48         | 172.58        |                    |                      | 1,612.04          |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Jefe de piso             | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 263.16     | 1,578.95         | 263.16               | 1,842.11         | 57.48         | 172.58        |                    |                      | 1,612.04          |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Cajero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Cajero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Barista                  | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Barista                  | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Barista                  | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Barista                  | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Mesero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Mesero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Mesero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Mesero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Mesero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XX                          | Mesero                   | xx-xx-xx-xxxx-x          | 6          | 131.58     | 789.47           | 131.58               | 921.05           | 21.52         | -             | 37.17              |                      | 862.36            |                      |
|   | <b>Sumas Totales</b>     |                          |            |            | <b>16,973.68</b> | <b>2,828.95</b>      | <b>19,802.63</b> | <b>542.12</b> | <b>961.94</b> | <b>- 446.07</b>    | <b>-</b>             | <b>17,852.50</b>  |                      |

#### **4.6 Evaluación del desempeño**

La evaluación del desempeño es un punto muy delicado, ya que se relaciona directamente sobre el clima laboral y sobre la eficiencia de la empresa. Se fundamenta en las funciones operativas individuales y se complementa con la fijación de objetivos parciales y finales de cada actividad. Es recomendable que los objetivos se establezcan al principio del ejercicio, mismos que se desglosan en objetivos, semanales, mensuales y semestrales (Alcaraz, 2006).

El método 360 grados pretende dar a los empleados una perspectiva de su desempeño lo más adecuada posible, al obtener aportes desde todos los ángulos: Jefes, compañeros, subordinados y clientes internos, cuyo propósito es darle al colaborador la retroalimentación necesaria para tomar las medidas para mejorar su desempeño, su comportamiento o ambos, y dar a la gerencia la información necesaria para tomar decisiones en el futuro (Dirección General de Planeación y Desarrollo en Salud, 2009).

## Capítulo 5 Finanzas

El presente estudio se realizó para ver la factibilidad del plan de negocio denominado Casa de Cervantes y en el cual se calculó la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) y el valor presente neto (VPN) así como también indica en cuanto tiempo se recupera la inversión en este proyecto, así como su costo beneficio.

### 5.1 Sistema contable de la empresa

Es una herramienta muy útil que facilita la toma de decisiones al administrador y mantiene un monitoreo constante de las operaciones y de las finanzas de la empresa (Alcaraz, 2006). Se utilizará el programa de informática denominado Compaq para el registro de las operaciones de Casa de Cervantes, en sus diferentes paquetes Contpaq para las operaciones normales, Nomipaq para la elaboración de nóminas y el Admipaq que es para el control de operaciones como es el caso del almacén que se registrara en la modalidad de inventarios perpetuos.

Se utilizarán los inventarios perpetuos ya que con este método se tiene control más riguroso de las mercancías que entran y salen del almacén, pudiendo realizar inventarios en cualquier fecha del año ya que al levantarlo tiene que estar el mismo número de unidades indicado en el auxiliar (Romero, 1997).

### 5.2 Situación financiera de la empresa

#### Inversión total y socios

La inversión total es con el objetivo de invertir en una cafetería que ofrece a las personas adultas un espacio para el esparcimiento. Esta se compone de una inversión fija por \$ 423,100.70 más un capital de trabajo de \$ 146,019.39 y un total de gastos preoperativos de \$ 27,500.00, con recursos propios de 3 socios con una aportación propia de \$77,663.42 cada uno que hacen el total del 40% de total de la inversión requerida y el otro 60% con financiamiento del Banco Nacional de México.

**Tabla 5.1 Inversión fija de Casa de Cervantes M.N.**

**CASA DE CERVANTES SA DE CV**

| <b>INVERSION INICIAL</b> |   |                          |                        |                                |
|--------------------------|---|--------------------------|------------------------|--------------------------------|
| <b>Cantidad</b>          | <b>Concepto</b>                         | <b>Total de Recursos</b> | <b>Propios<br/>40%</b> | <b>Financiamientos<br/>60%</b> |
|                          | <b>Adquisición</b>                      |                          |                        |                                |
|                          | <b>Equipo</b>                           |                          |                        |                                |
| 1                        | Cafetera expresso                       | 23,100.00                | 9,240.00               | 13,860.00                      |
| 1                        | Cafetera tipo americano 3 tazas         | 8,800.00                 | 3,520.00               | 5,280.00                       |
| 1                        | Licuadaora blend tec                    | 7,865.00                 | 3,146.00               | 4,719.00                       |
| 1                        | Horno microondas                        | 1,000.00                 | 400.00                 | 600.00                         |
| 1                        | Máquina de oxigenación                  | 2,000.00                 | 800.00                 | 1,200.00                       |
| 1                        | Vitrina pastelera masser                | 17,518.00                | 7,007.20               | 10,510.80                      |
| 1                        | Horno de gas                            | 3,500.00                 | 1,400.00               | 2,100.00                       |
| 1                        | Computadora c/2 comandas                | 42,900.00                | 17,160.00              | 25,740.00                      |
| 1                        | Lavabo                                  | 3,000.00                 | 1,200.00               | 1,800.00                       |
|                          | <b>Mesas y asientos</b>                 |                          |                        |                                |
| 25                       | Mesas                                   | 30,000.00                | 12,000.00              | 18,000.00                      |
| 200                      | Sillas                                  | 132,000.00               | 52,800.00              | 79,200.00                      |
| 2                        | Sillones                                | 12,000.00                | 4,800.00               | 7,200.00                       |
| 1                        | Mueble para caja                        | 7,961.00                 | 3,184.40               | 4,776.60                       |
| 10                       | Prensas francesas                       | 2,056.70                 | 822.68                 | 1,234.02                       |
| 6                        | Vajillas y enseres                      | 2,400.00                 | 960.00                 | 1,440.00                       |
| 6                        | Basureros                               | 600.00                   | 240.00                 | 360.00                         |
|                          | <b>Equipo adicional</b>                 |                          |                        |                                |
| 1                        | Equipo camaras de seguridad (4 camaras) | 17,600.00                | 7,040.00               | 10,560.00                      |
| 2                        | Televisores                             | 16,000.00                | 6,400.00               | 9,600.00                       |
| 1                        | Equipo de sonido                        | 12,000.00                | 4,800.00               | 7,200.00                       |
| 1                        | Iluminacion                             | 4,000.00                 | 1,600.00               | 2,400.00                       |
| 12                       | Juegos de mesa                          | 1,800.00                 | 720.00                 | 1,080.00                       |
|                          | <b>Equipo de Transporte</b>             |                          |                        |                                |
| 1                        | Automovil                               | 75,000.00                | 30,000.00              | 45,000.00                      |
|                          | <b>TOTALES</b>                          | <b>\$ 423,100.70</b>     | <b>\$ 169,240.28</b>   | <b>\$ 253,860.42</b>           |

### 5.3 Concentrado de la inversión requerida.

En la Tabla 5.2 se puede apreciar el total de recursos que se requieren para la operación de Casa de Cervantes como los elementos integrantes de la inversión fija, el capital de trabajo compuesto \$146,019.39, los gastos preoperativos \$ 27,500.00 y el efectivo de 50,000.00 por ser una persona moral.

**Tabla 5.2 Concentrado de la inversión inicial.**

| Rubro de Inversión   | Monto total   | Capital propio | Financiamiento externo |
|----------------------|---------------|----------------|------------------------|
| Equipo de transporte | \$ 75,000.00  | \$ 30,000.00   | \$ 45,000.00           |
| Maquinaria           | 109,663.00    | \$ 43,873.20   | \$ 65,809.80           |
| Mobiliario y equipo  | 184,017.70    | \$ 73,607.08   | \$ 110,410.62          |
| Equipo menor         | 3,000.00      | \$ 1,200.00    | \$ 1,800.00            |
| Equipo adicional     | 51,400.00     | \$ 20,560.00   | \$ 30,840.00           |
| Capital de trabajo   | 146,019.39    |                | 146,019.39             |
| Gastos preoperativos | 27,500.00     | 13,750.00      | 13,750.00              |
| Efectivo             | 50,000.00     | 50,000.00      | 0                      |
| Total                | \$ 646,620.09 | \$ 232,990.28  | \$ 413,629.81          |

### 5.4 Balance General inicial

De acuerdo a la inversión requerida el Balance General inicial se presentaría de acuerdo a la Tabla 5.3, el cual determinará exactamente los recursos con los que cuenta Casa de Cervantes en los Activos y el origen de los mismos tanto en el Pasivo integrado por nuestros acreedores, como el Capital que es la inversión propia.

**Tabla 5.3 Balance General Inicial de Casa de Cervantes**

| <b>CASA DE CERVANTES</b>  |                             |                                  |                             |
|---|-----------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| Estado de Posición Financiera, Balance General al 31 Diciembre de 2009. |                             |                                  |                             |
| <b>ACTIVO</b>   |                             | <b>PASIVO</b>                    |                             |
| <b>Activo circulante</b>  |                             | <b>Pasivo circulante</b>         |                             |
| Caja  | \$ 50,000.00                | Doctos por pagar a CP            | \$ 13,750.00                |
| Bancos (Capital de trabajo)   | 105,616.00                  | Suma pasivo a c.plazo            | \$ 13,750.00                |
| Inventario  | <u>40,403.39</u>            |                                  |                             |
| <b>Total Activo circulante</b>  | <b>\$ 196,019.39</b>        | <b>Pasivo a largo plazo</b>      |                             |
| <b>Activo Fijo</b>  |                             | Crédito Avío                     | 146,019.39                  |
| Equipo de transporte  | 75,000.00                   | Crédito refaccionario            | <u>253,860.42</u>           |
| Maquinaria y equipo   | 109,683.00                  | Suma Pasivo a largo plazo        | 399,879.81                  |
| Mobiliario y equipo   | 184,017.70                  | <b>Suma del Pasivo</b>           | <b>413,629.81</b>           |
| Equipo menor  | 3,000.00                    |                                  |                             |
| Equipo adicional  | <u>51,400.00</u>            | <b>Capital Contable</b>          |                             |
| <b>Total Activo fijo</b>  | <b>423,100.70</b>           | Capital social                   | 232,990.28                  |
| <b>Activo diferido</b>  |                             | Suma Capital                     | 232,990.28                  |
| Gtos preoperativos  |                             |                                  |                             |
| Suma Activo diferido  | <u>27,500.00</u>            |                                  |                             |
| <b>Suma del Activo</b>  | <b><u>\$ 646,620.09</u></b> | <b>Suma del Pasivo y capital</b> | <b><u>\$ 646,620.09</u></b> |

Tabla 5.4 Plantilla de personal de Casa de Cervantes M. N.

**CASA DE CERVANTES**

| Administrativos  |         |                        |           |           |            |            |
|------------------|---------|------------------------|-----------|-----------|------------|------------|
| Num de Empleados | Puesto  | Funciones              | Sueldo    | Mensual   | Anual      |            |
| 1                | Gerente | Administracion General | 12,000.00 | 12,000.00 | 144,000.00 |            |
| Total            |         |                        |           |           | 12,000.00  | 144,000.00 |

| Personal Operativo |                                |                                 |           |           |            |            |
|--------------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|
| Num de Empleados   | Puesto                         | Funciones                       | Sueldo    | Mensual   | Anual      |            |
| 1                  | Coordinador eventos culturales | Supervision, manejo de personal | 10,000.00 | 10,000.00 | 120,000.00 |            |
| 2                  | Jefe de piso                   | Supervision, manejo de personal | 8,000.00  | 16,000.00 | 192,000.00 |            |
| 2                  | Cajeros                        | Tomar pedidos, cobrar           | 4,000.00  | 8,000.00  | 96,000.00  |            |
| 4                  | Baristas                       | Preparar bebidas, limpieza      | 4,000.00  | 16,000.00 | 192,000.00 |            |
| 6                  | Meseros                        | Atencion al cliente, limpieza   | 4,000.00  | 24,000.00 | 288,000.00 |            |
| Total              |                                |                                 |           |           | 74,000.00  | 888,000.00 |

### **5.5 Proyección de depreciaciones y amortizaciones**

De acuerdo con la vida útil de los activos fijos el equipo de transporte dejará de ser útil al quinto ejercicio, de ahí los demás se depreciaran al décimo año de operación con excepción de los gastos preoperativos que será en un plazo de 20 años, los que se indican en la Tabla 5.5.



### 5.6 Préstamo de habilitación y avío.

El crédito de avío está integrado por un capital de \$ 122,019.39 a una tasa de interés del 24% a un plazo de 3 años en pagos totales iguales sobre saldos insolutos los que se muestran en la Tabla 5.6.

**Tabla 5.6 Capital de Trabajo de Casa de Cervantes M.N.**

#### CASA DE CERVANTES

##### Capital de trabajo

1 Mes

|                         |                      |
|-------------------------|----------------------|
| Suministro de bebidas   | \$ 34,356.26         |
| Otros suministros       | 6,047.13             |
| Sueldos Administrativos | 12,000.00            |
| Sueldos Operativos      | 74,000.00            |
| Gastos de mantenimiento | 10,616.00            |
| Servicios               | 9,000.00             |
|                         | <u>\$ 146,019.39</u> |

##### Datos

Préstamo Habilitación o Avío

Tasa de interés 24%

Plazo 3 Años

Pago capital igual

IVA 15%

| No. De pagos | Capital       | Abono a Capital | Intereses | Pago       | 15%       | Pago Total |
|--------------|---------------|-----------------|-----------|------------|-----------|------------|
| 0            | \$ 146,019.39 |                 |           |            |           |            |
| 1            | 97,346.26     | 48,673.13       | 35,044.65 | 83,717.78  | 5,256.70  | 88,974.48  |
| 2            | 48,673.13     | 48,673.13       | 23,363.10 | 72,036.23  | 3,504.47  | 75,540.70  |
| 3            | -             | 48,673.13       | 11,681.55 | 60,354.68  | 1,752.23  | 62,106.91  |
| SUMA         |               |                 | 70,089.31 | 216,108.69 | 10,513.40 | 226,622.09 |

### 5.7 Préstamo refaccionario

El crédito refaccionario está integrado por un capital de \$ 177,900.42 y una tasa de interés interbancaria de equilibrio de 7.45 + 14 puntos siendo un total de 21.45% a un plazo de 10 años en pagos iguales sobre saldos insolutos que se indican en la Tabla 5.7.

**Tabla 5.7 Crédito Refaccionario de Casa de Cervantes M. N.**

| <b>CASA DE CERVANTES SA DE CV</b>        |               |                 |                 |              |             |              |
|--|---------------|-----------------|-----------------|--------------|-------------|--------------|
| FINANCIAMIENTO PARA LA INVERSION INICIAL |               |                 |                 |              |             |              |
| CAPITAL A SOLICITAR                      |               | 253,860.42      |                 |              |             |              |
| CREDITO REFACCIONARIO                    |               |                 |                 |              |             |              |
| TIIIE                                    |               | 7.45            | 14 Puntos Banco |              | 21.45%      |              |
| PLAZO (años)                             |               | 10              |                 |              |             |              |
| No. De pagos                             | Capital       | Abono a Capital | Intereses       | Pago Igual   | IVA 15%     | Pago Total   |
| 0  | \$ 253,860.42 |                 |                 |              |             |              |
| 1  | 244,757.49    | \$ 9,102.93     | \$ 54,453.06    | \$ 63,555.99 | \$ 8,167.96 | \$ 71,723.95 |
| 2  | 233,701.98    | \$ 11,055.51    | \$ 52,500.48    | 63,555.99    | \$ 7,875.07 | \$ 71,431.06 |
| 3  | 220,275.06    | \$ 13,426.92    | \$ 50,129.07    | 63,555.99    | \$ 7,519.36 | \$ 71,075.35 |
| 4  | 203,968.07    | \$ 16,306.99    | \$ 47,249.00    | 63,555.99    | \$ 7,087.35 | \$ 70,643.34 |
| 5  | 184,163.22    | \$ 19,804.84    | \$ 43,751.15    | 63,555.99    | \$ 6,562.67 | \$ 70,118.66 |
| 6  | 160,110.24    | \$ 24,052.98    | \$ 39,503.01    | 63,555.99    | \$ 5,925.45 | \$ 69,481.44 |
| 7  | 130,897.90    | \$ 29,212.35    | \$ 34,343.65    | 63,555.99    | \$ 5,151.55 | \$ 68,707.54 |
| 8  | 95,419.50     | \$ 35,478.39    | \$ 28,077.60    | 63,555.99    | \$ 4,211.64 | \$ 67,767.63 |
| 9  | 52,330.99     | \$ 43,088.51    | \$ 20,467.48    | 63,555.99    | \$ 3,070.12 | \$ 66,626.11 |
| 10                                       | 0.00          | \$ 52,330.99    | \$ 11,225.00    | 63,555.99    | \$ 1,683.75 | \$ 65,239.74 |

**5.8 Costos variables anuales proyectados para diez años.**

En base a la presente Tabla 5.8 se observa el incremento que tendrán los costos variables necesarios para la operación de Casa de Cervantes de acuerdo a los niveles de inflación histórica.



### **5.9 Proyección de costos fijos**

Son los costos que se mantienen uniformes durante el transcurso de la vida de la empresa, los cuales solo se ven incrementados por los niveles de inflación a nivel nacional, los que se presentan en la Tabla 5.9.

Tabla 5.9 Costos fijos de Casa de Cervantes M. N.

| <b>Costos Fijos</b>     | Año 1               | Año 2               | Año 3               | Año 4               | Año 5               | Año 6               | Año 7               | Año 8               | Año 9               | Año 10              |
|-------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Poliza de seguro        | \$20.000            | \$20.800            | \$21.840            | \$22.932            | \$24.079            | \$25.283            | \$29.075            | \$31.982            | \$34.541            | \$36.268            |
| Renta Local             | \$240.000           | \$249.600           | \$262.080           | \$275.184           | \$288.943           | \$303.390           | \$348.899           | \$383.789           | \$414.492           | \$435.217           |
| Publicidad              | \$60.000            | \$62.400            | \$65.520            | \$68.796            | \$72.236            | \$75.848            | \$87.225            | \$95.947            | \$103.623           | \$108.804           |
| Sueldos Administrativos | \$144.000           | \$149.760           | \$157.248           | \$165.110           | \$173.366           | \$182.034           | \$209.339           | \$230.273           | \$248.695           | \$261.130           |
| Sueldos Operativos      | \$888.000           | \$923.520           | \$969.696           | \$1.018.181         | \$1.069.090         | \$1.122.544         | \$1.290.926         | \$1.420.019         | \$1.533.620         | \$1.610.301         |
| <b>Depreciación</b>     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
| Equipo de Transporte    | 18.750              | 18.750              | 18.750              | 18.750              |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
| Mobiliario y Equipo     | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              | 18.402              |
| Maquinaria y Equipo     | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              | 10.968              |
| <b>Amortización</b>     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gastos preoperativos    | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            | 1.375.00            |
| <b>Totales</b>          | <b>1.401.495.07</b> | <b>1.455.575.07</b> | <b>1.525.879.07</b> | <b>1.599.698.27</b> | <b>1.658.458.43</b> | <b>1.739.844.10</b> | <b>1.996.208.95</b> | <b>2.192.755.34</b> | <b>2.365.716.16</b> | <b>2.482.464.72</b> |

## 5.10 Proyección de ingresos

En la Tabla 5.10 se presentan los ingresos derivados de cada uno de los productos que ofrecerá Casa de Cervantes, los que se ven incrementados de acuerdo a los niveles inflacionarios del país.

**Tabla 5.10 Ingresos de Casa de Cervantes M. N.**

| Ingresos Bebidas calientes | Total            | Sub-Total        | I.V.A           |
|----------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| 2009 Año 1                 | \$ 933,375.00    | \$ 821,250.00    | \$ 82,125.00    |
| 2010 Año 2                 | 939,510.00       | 854,100.00       | 85,410.00       |
| 2011 Año 3                 | 936,485.50       | 836,805.00       | 89,680.50       |
| 2012 Año 4                 | 1,035,809.78     | 941,645.25       | 94,164.53       |
| 2013 Año 5                 | 1,087,600.26     | 988,727.51       | 98,872.75       |
| 2014 Año 6                 | 1,141,980.28     | 1,038,163.89     | 103,816.39      |
| 2015 Año 7                 | 1,313,277.32     | 1,193,868.47     | 119,388.85      |
| 2016 Año 8                 | 1,444,605.05     | 1,313,277.32     | 131,327.73      |
| 2017 Año 9                 | 1,580,173.45     | 1,418,339.50     | 141,833.95      |
| 2018 Año 10                | 1,638,182.13     | 1,489,256.48     | 148,925.65      |
| Suma                       | \$ 12,050,998.77 | \$ 10,955,453.42 | \$ 1,095,545.34 |

| Ingresos Bebidas frías | Total           | Sub-Total       | I.V.A         |
|------------------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 2009 Año 1             | \$ 301,125.00   | \$ 273,750.00   | \$ 27,375.00  |
| 2010 Año 2             | 313,170.00      | 284,700.00      | 28,470.00     |
| 2011 Año 3             | 328,828.50      | 288,935.00      | 29,893.50     |
| 2012 Año 4             | 345,289.93      | 313,881.75      | 31,388.18     |
| 2013 Año 5             | 362,533.42      | 329,575.84      | 32,957.58     |
| 2014 Año 6             | 380,660.09      | 346,054.63      | 34,605.46     |
| 2015 Año 7             | 437,759.11      | 397,962.82      | 39,796.28     |
| 2016 Año 8             | 481,535.02      | 437,759.11      | 43,775.91     |
| 2017 Año 9             | 520,057.82      | 472,779.83      | 47,277.98     |
| 2018 Año 10            | 546,060.71      | 496,418.83      | 49,641.88     |
| Suma                   | \$ 4,016,999.59 | \$ 3,651,817.81 | \$ 365,181.78 |

| Ingresos Vinos | Total            | Sub-Total        | I.V.A           |
|----------------|------------------|------------------|-----------------|
| 2009 Año 1     | \$ 985,900.00    | \$ 895,909.09    | \$ 89,990.91    |
| 2010 Año 2     | 1,024,920.00     | 931,745.45       | 93,174.55       |
| 2011 Año 3     | 1,076,166.00     | 978,332.73       | 97,833.27       |
| 2012 Año 4     | 1,129,974.30     | 1,027,249.36     | 102,724.94      |
| 2013 Año 5     | 1,186,473.02     | 1,078,611.83     | 107,861.18      |
| 2014 Año 6     | 1,245,796.67     | 1,132,542.42     | 113,254.24      |
| 2015 Año 7     | 1,432,666.17     | 1,302,423.79     | 130,242.38      |
| 2016 Año 8     | 1,575,932.78     | 1,432,666.17     | 143,266.62      |
| 2017 Año 9     | 1,702,007.40     | 1,547,279.46     | 154,727.95      |
| 2018 Año 10    | 1,787,107.77     | 1,624,643.43     | 162,464.34      |
| Suma           | \$ 13,146,544.11 | \$ 11,951,403.73 | \$ 1,195,140.37 |

| Ingresos Carta | Total           | Sub-Total       | I.V.A         |
|----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 2009 Año 1     | \$ 638,750.00   | \$ 580,681.82   | \$ 58,068.18  |
| 2010 Año 2     | 664,300.00      | 603,909.09      | 60,390.91     |
| 2011 Año 3     | 697,515.00      | 634,104.55      | 63,410.45     |
| 2012 Año 4     | 732,390.75      | 665,809.77      | 66,580.98     |
| 2013 Año 5     | 769,010.29      | 699,100.26      | 69,910.03     |
| 2014 Año 6     | 807,460.80      | 734,055.27      | 73,405.53     |
| 2015 Año 7     | 928,579.92      | 844,163.57      | 84,416.36     |
| 2016 Año 8     | 1,021,437.91    | 928,579.92      | 92,857.99     |
| 2017 Año 9     | 1,103,152.95    | 1,002,666.32    | 100,266.63    |
| 2018 Año 10    | 1,158,310.59    | 1,053,009.63    | 105,300.96    |
| Suma           | \$ 8,520,908.22 | \$ 7,746,280.20 | \$ 774,628.02 |

### **5.11 Estado de resultados proforma**

En el estado de resultados se puede observar lo factible que es la operación de Casa de Cervantes, considerando que se venden el mismo número de unidades y los egresos se mantienen ya que solo se incrementan por la inflación el cual se determina en la Tabla 5.11.

Tabla 5.11 Estado de Resultados proyectado de Casa de Cervantes M. N.

| Estado de Resultados proyectado a 10 años. |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|  | Año 1           | Año2            | Año 3           | Año 4           | Año 5           | Año 6           | Año 7           | Año 8           | Año 9           | Año 10          |
| Ingresos                                   | \$ 2,571.590.91 | \$ 2,674.454.55 | \$ 2,808.177.27 | \$ 2,948.586.14 | \$ 3,096.015.44 | \$ 3,250.816.22 | \$ 3,738.438.65 | \$ 4,112.282.51 | \$ 4,441.265.11 | \$ 4,663.328.37 |
| Costos directos                            | 654.756.94      | 680.947.22      | 714.994.58      | 750.744.31      | 788.281.52      | 827.695.60      | 951.849.94      | 1,047.034.93    | 1,130.797.72    | 1,187.337.61    |
| Contribucion Marginal                      | \$ 1,916.833.97 | \$ 1,993.507.33 | \$ 2,093.182.70 | \$ 2,197.841.83 | \$ 2,307.733.92 | \$ 2,423.120.62 | \$ 2,786.588.71 | \$ 3,065.247.58 | \$ 3,310.467.39 | \$ 3,475.990.76 |
| Costos fijos                               | 1,401.495.07    | 1,455.575.07    | 1,525.879.07    | 1,599.698.27    | 1,658.458.43    | 1,739.844.10    | 1,996.208.95    | 2,192.755.34    | 2,365.716.16    | 2,482.464.72    |
| Ut. Antes de Interes                       | \$ 515.338.90   | \$ 537.932.26   | \$ 567.303.63   | \$ 598.143.56   | \$ 649.275.49   | \$ 683.276.52   | \$ 790.379.76   | \$ 872.492.24   | \$ 944.751.23   | \$ 993.526.04   |
| Intereses                                  | 91.667.97       | 75.863.58       | 61.810.62       | 47.249.00       | 43.751.15       | 39.503.01       | 34.343.65       | 28.077.60       | 20.467.48       | 11,225.00       |
| Ut. A. de Imptos                           | \$ 423.670.93   | \$ 462.068.68   | \$ 505.493.00   | \$ 550.894.56   | \$ 605.524.34   | \$ 643.773.51   | \$ 756.036.11   | \$ 844.414.64   | \$ 924.283.74   | \$ 982.301.04   |
| Imptos 28% ISR.<br>10% PTU                 | 160.994.95      | 175.566.10      | 192.087.34      | 209.339.93      | 230.099.25      | 244.633.93      | 287.293.72      | 320.877.56      | 351.227.82      | 373.274.40      |
| Utilidad Desp/imptos                       | \$ 262.675.98   | \$ 286.482.58   | \$ 313.405.66   | \$ 341.554.63   | \$ 375.425.09   | \$ 399.139.58   | \$ 468.742.39   | \$ 523.537.08   | \$ 573.055.92   | \$ 609.026.65   |

### **5.12 Flujo de efectivo proyectado**

En base al flujo de efectivo se observa en la Tabla 5.12 que Casa de Cervantes tendrá liquidez, por lo que cumplirá con los proveedores y acreedores ya que se cubrirán los objetivos propuestos desde su planeación como son los préstamos:

Refaccionario, avío y la operación normal de la empresa.

Tabla 5.12 Flujo de efectivo proyectado de Casa de Cervantes M.N.

| Flujo de Efectivo proyectado a 10 años |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|--|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Conceptos                              | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4           | Año 5           | Año 6           | Año 7           | Año 8           | Año 9           | Año 10          |
| <b>Ingreso</b>                         | 2,828,750.00  | 2,941,900.00  | 3,088,995.00  | 3,243,444.75    | 3,405,616.99    | 3,575,897.84    | 4,112,282.51    | 4,523,510.76    | 4,885,391.62    | 5,129,661.21    |
| Contado                                |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Ingresos totales</b>                | 2,828,750.00  | 2,941,900.00  | 3,088,995.00  | 3,243,444.75    | 3,405,616.99    | 3,575,897.84    | 4,112,282.51    | 4,523,510.76    | 4,885,391.62    | 5,129,661.21    |
| <b>Egresos</b>                         |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| Sum p/bebidas                          | 377,918.82    | 427,391.82    | 448,417.85    | 470,838.75      | 494,380.68      | 519,099.72      | 592,828.42      | 654,282.80      | 707,624.33      | 744,653.74      |
| Otros suministros                      | 66,518.43     | 75,226.30     | 78,927.14     | 82,873.50       | 87,017.17       | 91,368.03       | 104,345.20      | 115,161.94      | 124,550.72      | 131,068.35      |
| Gastos de Manto                        | 116,776.00    | 132,063.04    | 138,560.03    | 145,488.03      | 152,762.44      | 160,400.56      | 183,182.55      | 202,171.80      | 218,654.21      | 230,096.20      |
| Sdos Admvos                            | 144,000.00    | 149,760.00    | 157,248.00    | 165,110.40      | 173,365.92      | 182,034.22      | 209,339.35      | 230,273.28      | 248,695.15      | 261,129.90      |
| Personal operativo                     | 888,000.00    | 923,520.00    | 969,696.00    | 1,018,180.80    | 1,069,089.84    | 1,122,544.33    | 1,290,925.98    | 1,420,018.58    | 1,533,620.07    | 1,610,301.07    |
| Servicios                              | 108,000.00    | 112,320.00    | 117,936.00    | 123,832.80      | 130,024.44      | 136,525.66      | 157,004.51      | 172,704.96      | 186,521.36      | 195,847.43      |
| Seguros                                | 20,000.00     | 20,800.00     | 21,840.00     | 22,932.00       | 24,078.60       | 25,282.53       | 29,074.91       | 31,982.40       | 34,540.99       | 36,268.04       |
| Renta Local                            | \$240,000.00  | \$ 249,600.00 | \$ 262,080.00 | \$ 275,184.00   | \$ 288,943.20   | \$ 303,390.36   | \$ 348,896.91   | \$ 383,788.81   | \$ 414,491.91   | \$ 435,216.51   |
| Publicidad                             | \$60,000.00   | \$62,400.00   | \$65,520.00   | \$68,796.00     | \$72,235.80     | \$75,847.59     | \$87,224.73     | \$95,947.20     | \$103,622.98    | \$108,804.13    |
| Iva por pagar                          | 235,729.17    | 266,588.26    | 279,703.37    | 293,688.54      | 308,372.97      | 323,791.62      | 369,780.34      | 408,112.89      | 441,384.99      | 464,482.31      |
| Pago de Impuestos                      | 108,742.21    | 170,850.37    | 186,731.67    | 203,740.41      | 223,361.58      | 239,916.54      | 273,448.00      | 309,977.55      | 341,377.30      | 366,118.93      |
| Pago de Capital                        | 65,414.91     | 60,862.41     | 61,902.43     | 20,123.08       | 19,513.35       | 23,698.97       | 28,782.40       | 34,956.22       | 42,454.33       | 51,560.79       |
| Pago de Int. + IVA                     | 96,806.56     | 88,584.46     | 72,428.96     | 55,731.84       | 50,649.03       | 45,835.58       | 39,989.63       | 32,889.73       | 24,266.91       | 13,794.49       |
| <b>Egresos totales</b>                 | 2,527,906.09  | 2,739,966.66  | 2,860,991.46  | 2,946,520.14    | 3,093,795.02    | 3,249,735.69    | 3,714,824.95    | 4,092,268.16    | 4,421,805.23    | 4,649,341.88    |
| Flujo de efec.neto                     | 300,843.91    | 251,933.34    | 278,003.54    | 346,924.61      | 361,821.96      | 376,162.14      | 447,457.57      | 481,242.60      | 513,586.39      | 530,319.33      |
| Flujo de efec.Inicial                  | 105,616.00    | 456,459.91    | 658,393.25    | 886,396.78      | 1,183,321.39    | 1,495,143.35    | 1,821,305.50    | 2,218,763.06    | 2,650,005.67    | 3,113,592.06    |
| Efectivo min de op                     | 50,000.00     | 50,000.00     | 50,000.00     | 50,000.00       | 50,000.00       | 50,000.00       | 50,000.00       | 50,000.00       | 50,000.00       | 50,000.00       |
| <b>Flujo de efec.final</b>             | \$ 456,459.91 | \$ 658,393.25 | \$ 886,396.78 | \$ 1,183,321.39 | \$ 1,495,143.35 | \$ 1,821,305.50 | \$ 2,218,763.06 | \$ 2,650,005.67 | \$ 3,113,592.06 | \$ 3,593,911.39 |

### **5.13 Proyección del Balance General proforma**

En la Tabla 5.13 se puede observar desde el inicio del balance general que es la aportación de los socios junto con los financiamientos para el funcionamiento de Casa de Cervantes y como fue transcurriendo conforme al tiempo de 10 ejercicios.

Tabla 5.13 Balance general proforma proyectado de Casa de Cervantes M. N.

| <b>CASA DE CERVANTES</b>         |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Balance General Proforma</b>  |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| <b>ACTIVO</b>                    | <b>Año 0</b>         | <b>Año 1</b>         | <b>Año 2</b>         | <b>Año 3</b>         | <b>Año 4</b>         | <b>Año 5</b>         | <b>Año 6</b>         | <b>Año 7</b>         | <b>Año 8</b>        | <b>Año 9</b>        | <b>Año 10</b>       |
| <b>Activo circulante</b>         |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Caja                             | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00         | \$ 50,000.00        | \$ 50,000.00        | \$ 50,000.00        |
| Bancos (Capital de trabajo)      | 105,616.00           | 406,459.91           | 608,393.25           | 836,396.78           | 1,133,321.39         | 1,445,143.35         | 1,771,305.50         | 2,168,763.06         | 2,600,005.67        | 3,063,592.06        | 3,543,911.39        |
| Inventario                       | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39            | 40,403.39           | 40,403.39           | 40,403.39           |
| IVA Acreditable                  |                      | 78,102.64            | 157,751.85           | 238,698.57           | 321,042.37           | 406,476.92           | 495,225.03           | 595,626.06           | 704,619.52          | 820,864.54          | 941,397.58          |
| <b>Total Activo circulante</b>   | <b>\$ 196,019.39</b> | <b>574,965.93</b>    | <b>856,548.49</b>    | <b>1,165,498.74</b>  | <b>1,544,767.14</b>  | <b>1,942,023.66</b>  | <b>2,356,933.91</b>  | <b>2,854,792.51</b>  | <b>3,395,028.57</b> | <b>3,974,859.99</b> | <b>4,575,712.36</b> |
| <b>Activo Fijo</b>               |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Equipo de transporte             | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00            | 75,000.00           | 75,000.00           | 75,000.00           |
| Deprec. Acumul.                  |                      | - 18,750.00          | - 37,500.00          | - 56,250.00          | - 75,000.00          | - 93,750.00          | - 112,500.00         | - 131,250.00         | - 150,000.00        | - 168,750.00        | - 187,500.00        |
| Maquinaria y equipo              | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00           | 109,683.00          | 109,683.00          | 109,683.00          |
| Deprec. Acumul.                  |                      | - 10,968.30          | - 21,936.60          | - 32,904.90          | - 43,873.20          | - 54,841.50          | - 65,809.80          | - 76,778.10          | - 87,746.40         | - 98,714.70         | - 109,683.00        |
| Mobiliario y equipo              | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70           | 184,017.70          | 184,017.70          | 184,017.70          |
| Deprec. Acumul.                  |                      | - 18,401.77          | - 36,803.54          | - 55,205.31          | - 73,607.08          | - 92,008.85          | - 110,410.62         | - 128,812.39         | - 147,214.16        | - 165,615.93        | - 184,017.70        |
| Equipo menor                     | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00             | 3,000.00            | 3,000.00            | 3,000.00            |
| Equipo adicional                 | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00            | 51,400.00           | 51,400.00           | 51,400.00           |
| <b>Total Activo fijo</b>         | <b>\$ 423,100.70</b> | <b>374,980.63</b>    | <b>326,860.56</b>    | <b>278,740.49</b>    | <b>230,620.42</b>    | <b>201,250.35</b>    | <b>171,880.28</b>    | <b>142,510.21</b>    | <b>113,140.14</b>   | <b>83,770.07</b>    | <b>54,400.00</b>    |
| <b>Activo diferido</b>           |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Gtos preoperativos               | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00            | 27,500.00           | 27,500.00           | 27,500.00           |
| Amortización                     |                      | - 1,375.00           | - 2,750.00           | - 4,125.00           | - 5,500.00           | - 6,875.00           | - 8,250.00           | - 9,625.00           | - 11,000.00         | - 12,375.00         | - 13,750.00         |
| <b>Total Activo diferido</b>     | <b>\$ 27,500.00</b>  | <b>\$ 26,125.00</b>  | <b>\$ 24,750.00</b>  | <b>\$ 23,375.00</b>  | <b>\$ 22,000.00</b>  | <b>\$ 20,625.00</b>  | <b>\$ 19,250.00</b>  | <b>\$ 17,875.00</b>  | <b>\$ 16,500.00</b> | <b>\$ 15,125.00</b> | <b>\$ 13,750.00</b> |
| <b>Suma del Activo</b>           | <b>\$ 646,620.09</b> | <b>976,071.56</b>    | <b>1,208,159.05</b>  | <b>1,467,614.23</b>  | <b>1,797,387.56</b>  | <b>2,163,899.01</b>  | <b>2,548,064.19</b>  | <b>3,015,177.72</b>  | <b>3,524,668.71</b> | <b>4,073,755.06</b> | <b>4,643,862.36</b> |
| <b>PASIVO</b>                    |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| <b>Pasivo circulante</b>         |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Doctos por pagar a CP            | \$ 13,750.00         | 1,296.48             |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Doctos por pagar a LP            |                      | 4,814.67             | 4,977.39             | 5,175.00             | 1,358.92             | 1,650.40             | 2,004.42             | 2,434.36             | 2,956.53            | 3,590.71            | 4,360.92            |
| proveedores                      |                      | 51,019.39            | 53,060.16            | 55,713.17            | 58,498.83            | 61,423.77            | 64,494.96            | 74,169.20            | 81,586.12           | 88,113.01           | 92,518.66           |
| IVA x Pagar                      |                      | 21,429.92            | 22,287.12            | 23,401.48            | 24,571.55            | 25,800.13            | 27,090.14            | 31,153.66            | 34,269.02           | 37,010.54           | 38,861.07           |
| Imptos por pagar                 |                      | 52,252.75            | 56,988.47            | 62,344.14            | 67,943.66            | 74,681.34            | 79,398.73            | 93,244.45            | 104,144.47          | 113,995.00          | 121,150.46          |
| Interes por pagar                |                      | 7,488.35             | 6,321.97             | 5,150.89             | 3,937.42             | 3,645.93             | 3,291.92             | 2,861.97             | 2,339.80            | 1,705.62            | 935.42              |
| <b>Suma pasivo a c.plazo</b>     | <b>13,750.00</b>     | <b>138,301.56</b>    | <b>143,635.10</b>    | <b>151,784.67</b>    | <b>156,310.37</b>    | <b>167,201.57</b>    | <b>176,280.16</b>    | <b>203,863.64</b>    | <b>225,295.95</b>   | <b>244,414.88</b>   | <b>257,826.53</b>   |
| <b>Pasivo a largo plazo</b>      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Crédito Avío                     | 146,019.39           | 97,346.26            | 48,673.13            |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Crédito refaccionario            | 253,860.42           | 244,757.49           | 233,701.98           | 220,275.06           | 203,968.07           | 184,163.22           | 160,110.24           | 130,897.90           | 95,419.50           | 52,330.99           | 0.00                |
| <b>Suma Pasivo a largo plazo</b> | <b>\$ 399,879.81</b> | <b>\$ 342,103.75</b> | <b>\$ 282,375.11</b> | <b>\$ 220,275.06</b> | <b>\$ 203,968.07</b> | <b>\$ 184,163.22</b> | <b>\$ 160,110.24</b> | <b>\$ 130,897.90</b> | <b>\$ 95,419.50</b> | <b>\$ 52,330.99</b> | <b>\$ 0.00</b>      |
| <b>Suma del Pasivo</b>           | <b>413,629.81</b>    | <b>480,405.31</b>    | <b>426,010.21</b>    | <b>372,059.73</b>    | <b>360,278.44</b>    | <b>351,364.79</b>    | <b>336,390.40</b>    | <b>334,761.54</b>    | <b>320,715.45</b>   | <b>296,745.88</b>   | <b>257,826.53</b>   |
| <b>Capital Contable</b>          |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                     |                     |                     |
| Capital social                   | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28           | 232,990.28          | 232,990.28          | 232,990.28          |
| Utilidad del ejercicio           |                      | 262,675.98           | 286,482.58           | 313,405.66           | 341,554.63           | 375,425.09           | 399,139.58           | 468,742.39           | 523,537.08          | 573,055.92          | 609,026.65          |
| Ut. Acum de ejercicios ant.      |                      |                      | 262,675.98           | 549,158.56           | 862,564.22           | 1,204,118.84         | 1,579,543.94         | 1,978,683.51         | 2,447,425.90        | 2,970,962.98        | 3,544,018.90        |
| <b>Suma Capital</b>              | <b>232,990.28</b>    | <b>495,666.26</b>    | <b>782,148.84</b>    | <b>1,095,554.50</b>  | <b>1,437,109.12</b>  | <b>1,812,534.22</b>  | <b>2,211,673.79</b>  | <b>2,680,416.18</b>  | <b>3,203,953.26</b> | <b>3,777,009.18</b> | <b>4,386,035.83</b> |
| <b>Suma del Pasivo y capital</b> | <b>646,620.09</b>    | <b>976,071.56</b>    | <b>1,208,159.05</b>  | <b>1,467,614.23</b>  | <b>1,797,387.56</b>  | <b>2,163,899.01</b>  | <b>2,548,064.19</b>  | <b>3,015,177.72</b>  | <b>3,524,668.71</b> | <b>4,073,755.06</b> | <b>4,643,862.36</b> |

## 5.14 Punto de equilibrio operativo y financiero

### Punto de equilibrio operativo

Es empleado para determinar el nivel de operaciones necesario para cubrir todos los costos operativos y evaluar la rentabilidad asociada a diversos niveles de ventas, es decir es el momento en que la empresa no tiene utilidad ni perdida (Gitman, 1997).

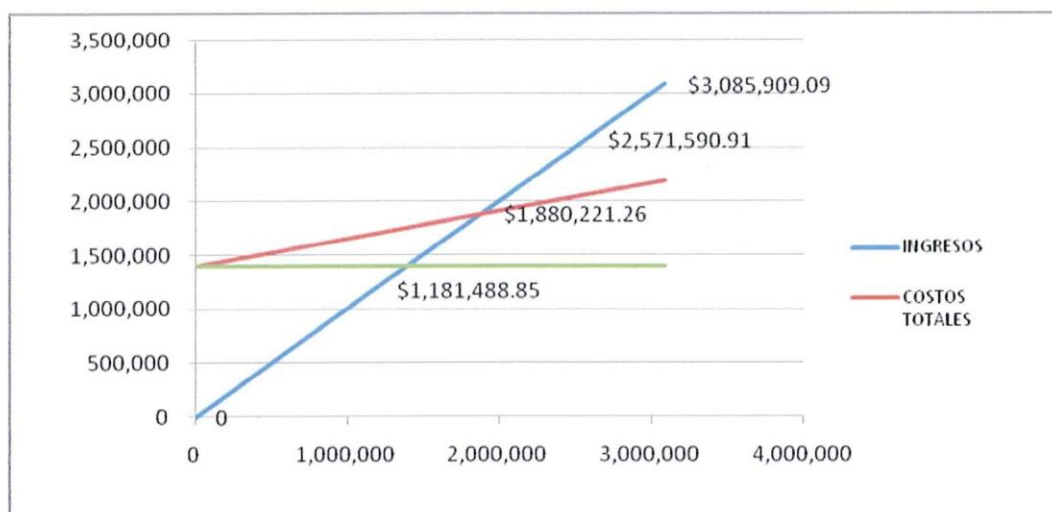
- 1.- Tanto la función de los ingresos como los costos guardan un comportamiento lineal
- 2.- Existe una sincronización perfecta entre el volumen de ventas y el de producción

**Tabla 5.14 Punto de equilibrio operativo y financiero anual de Casa de Cervantes**

|      | PUNTO EQUILIBRIO OPERACIONAL | PUNTO EQUILIBRIO FINANCIERO |
|------|------------------------------|-----------------------------|
| 2009 | 1,880,221.26                 | 1,971,889.23                |
| 2010 | 1,952,774.04                 | 2,028,637.62                |
| 2011 | 2,047,092.66                 | 2,108,903.28                |
| 2012 | 2,146,127.20                 | 2,193,376.20                |
| 2013 | 2,224,958.81                 | 2,268,709.96                |
| 2014 | 2,334,144.39                 | 2,373,647.40                |
| 2015 | 2,678,078.99                 | 2,712,422.64                |
| 2016 | 2,941,762.19                 | 2,969,839.79                |
| 2017 | 3,173,803.40                 | 3,194,270.88                |
| 2018 | 3,330,431.22                 | 3,341,656.22                |

3.- Se puede observar en la empresa Casa de Cervantes que en el primer año cubre su inversión por lo que va mejorando con el tiempo y a través de los años se va alejando las ventas del punto de equilibrio eso permite tener más utilidad, considerando que los parámetros establecidos, son suficientes para cubrir los costos de operación y además generar utilidades antes de interés e impuestos lo que le permitiría canalizar más recursos para la promoción de sus productos de mejor calidad en el mercado local.

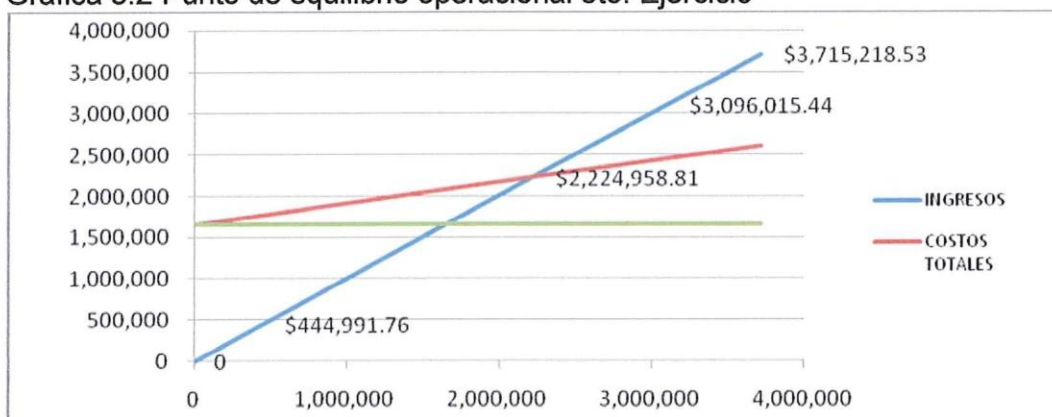
Gráfica 5.1 Punto de equilibrio operacional 1er ejercicio



En el presente gráfico se observa la determinación del punto de equilibrio al obtener una venta de \$ 1,880,221.26, tomando en cuenta la suma de los costos fijos y variables, obteniendo un costo total de \$ 2,571,590.91 sobre una venta de \$3,085,909.09.

Punto de equilibrio operacional 5to. Ejercicio.

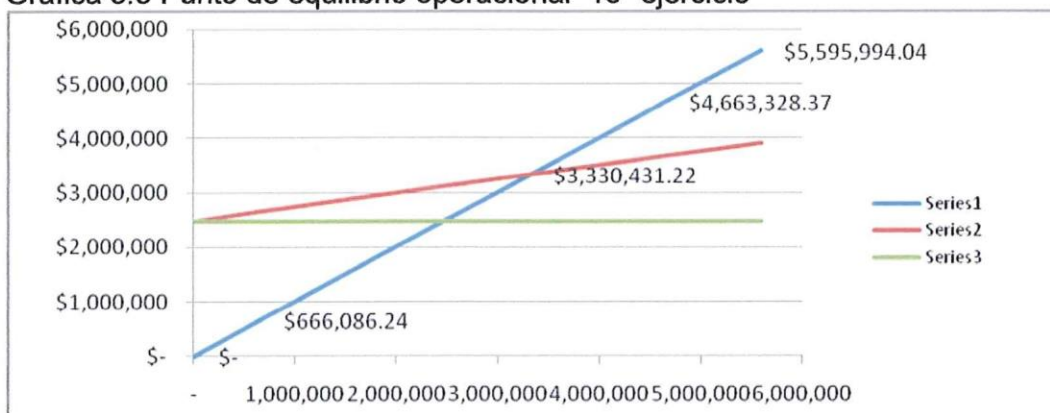
Gráfica 5.2 Punto de equilibrio operacional 5to. Ejercicio



En la gráfica anterior se observa la determinación del punto de equilibrio al obtener una venta de \$ 2,224,958.81, tomando en cuenta la suma de los costos fijos y variables, obteniendo un costo total de \$ 3,096,015.44 sobre una venta de \$3,715,218.53.

## Punto de equilibrio operacional 10º ejercicio

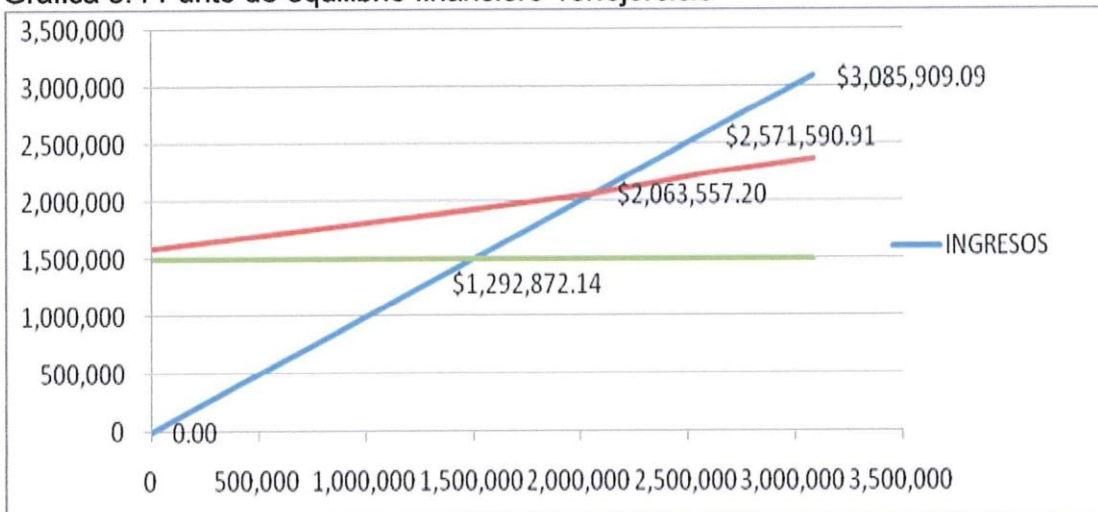
Gráfica 5.3 Punto de equilibrio operacional 10º ejercicio



En la presente gráfico se observa la determinación del punto de equilibrio al obtener una venta de \$ 3,330,431.22, tomando en cuenta la suma de los costos fijos y variables, obteniendo un costo total de \$ 4,663,328.37 sobre una venta de \$5,595,994.04.

### Punto de equilibrio financiero 1er. Ejercicio

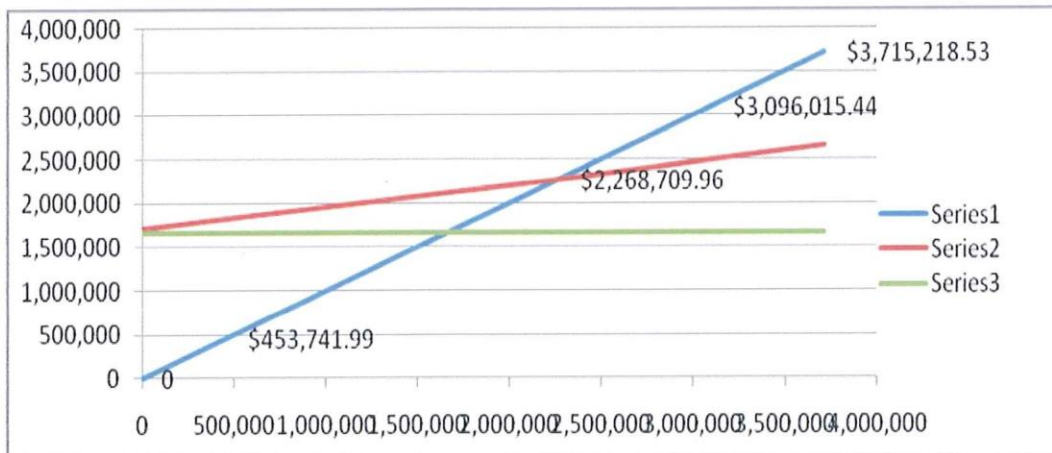
Gráfica 5.4 Punto de equilibrio financiero 1er.ejercicio



En el presente gráfico se observa la determinación del punto de equilibrio al obtener una venta de \$ 2,063,557.20, tomando en cuenta la suma de los costos fijos, variables y financieros, obteniendo un costo total de \$ 2,571,590.91 sobre una venta de \$ 3,085,909.09.

### Punto de equilibrio financiero 5º.ejercicio

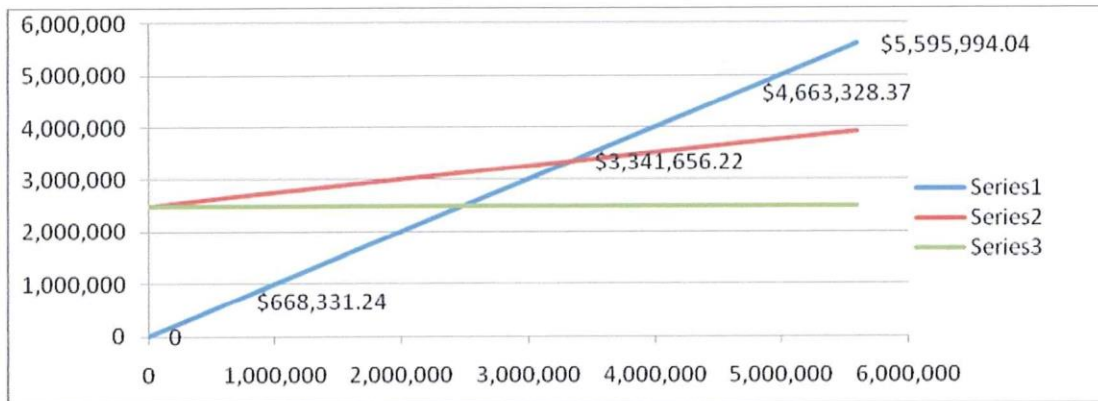
Gráfica 5.5 Punto de equilibrio 5º ejercicio



En la gráfica anterior se observa la determinación del punto de equilibrio al obtener una venta de \$ 2,268,709.96, tomando en cuenta la suma de los costos fijos, variables y financieros, obteniendo un costo total de \$ 3,096,015.44 sobre una venta de \$ 3,715,218.53.

## Punto de equilibrio financiero 10º ejercicio

Gráfica 5.6 Punto de equilibrio financiero 10º ejercicio



En la presente gráfica se observa la determinación del punto de equilibrio al obtener una venta de \$ 3,341,656.22, tomando en cuenta la suma de los costos fijos, variables y financieros, obteniendo un costo total de \$ 4,663,328.37 sobre una venta de \$ 5,595,994.04.

### 5.15 Análisis financiero proyectado a diez años

Conforme con esto se observa que en las Razones de liquidez.

Se puede observar que en la razón capital de trabajo nuestros activos son muy superiores a las obligaciones que contraerá casa de Cervantes por lo que muestra unas finanzas sólidas, lo que es un buen parámetro para solicitar créditos con proveedores y acreedores. En la razón de solvencia se observa claramente que nuestros activos pueden cubrir el equivalente a 4.16 veces el primer año e ira incrementando en el transcurso de 10 ejercicios hasta llegar a 15.75, esto considerando los inventarios como activo circulante. En la prueba del acido se excluyen los inventarios pero aun así nuestros activos son superiores a nuestras obligaciones.

#### Razones de rentabilidad

En el margen de utilidad se observa el porcentaje que corresponde a la utilidad del ejercicio en proporción al total de las ventas del ejercicio que se inicia con el 10.21% en el primer ejercicio y sin variar mucho a 13.06% en el décimo ejercicio.

En el rendimiento sobre la inversión se refiere al número de veces que se cubriría la utilización de los activos totales con los ingresos. El rendimiento sobre el capital contable es la proporción que la utilidad representa dentro del capital contable que es elevada ya que el análisis financiero es factible.

#### Razones de endeudamiento

Se divide en razón de endeudamiento y razón de apalancamiento.

La primera mide la proporción de los pasivos u obligaciones contra los activos totales de la empresa, siendo 49.22% en el primer ejercicio el cual va disminuyendo en el transcurso de los siguientes años ya que se van cumpliendo con los pagos de créditos bancarios terminando en 5.15% en el décimo ejercicio. La razón de apalancamiento mide la proporción de obligaciones que se contraen contra el capital contable ya que de inicio la aportación inicial no es suficiente para la operación de Casa de Cervantes, la cual disminuye con el tiempo ya que el presente plan de negocio es factible.

#### Razones de Actividad.

La rotación de activos fijos muestra el número de veces en que se habría adquirido el mobiliario para la operación de Casa de Cervantes el cual vendría incrementando debido a la depreciación del activo fijo y al incremento en las ventas. El promedio de ventas netas es solo un indicador de las ventas mensuales promedio en el ejercicio correspondiente. El crecimiento de ventas netas muestra el porcentaje en las ventas que se tendrán año con año el cual va aumentando conforme a la inflación, siendo que se tomo este factor para la elaboración del plan de negocio. En el número de veces en que se pagan los intereses son los programados para cada ejercicio, ya que este proyecto ira incrementando en utilidades y pagara los intereses mayores en los primeros ejercicios. El periodo promedio de inventario es el numero de días en que tendrá rotación el inventario, siendo de 30 en el primer ejercicio y conforme transcurren los años disminuirá hasta llegar a 16.54 días.

Tabla 5.15 Razones financieras de liquidez y rentabilidad de casa de cervantes M. N.

**Razones de liquidez**

|                    | Año 1         | Año 2         | Año 3           | Año 4           | Año 5           | Año 6           | Año 7           | Año 8           | Año 9           | Año 10          |
|--------------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Capital de trabajo | \$ 436,664.37 | \$ 712,913.38 | \$ 1,013,714.06 | \$ 1,388,456.77 | \$ 1,774,822.09 | \$ 2,180,653.75 | \$ 2,650,928.87 | \$ 3,169,732.62 | \$ 3,730,445.11 | \$ 4,317,885.63 |
| Indice solvencia   | 4.16          | 5.96          | 7.66            | 9.88            | 11.61           | 13.37           | 14.00           | 15.07           | 16.26           | 17.75           |
| Prueba del acido   | 3.67          | 5.68          | 7.41            | 9.62            | 11.37           | 13.14           | 13.81           | 14.89           | 16.10           | 17.59           |

**Razones de rentabilidad**

|                                       | Año 1           | Año 2           | Año 3           | Año 4           | Año 5           | Año 6           | Año 7           | Año 8           | Año 9           | Año 10          |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Margen de utilidad                    |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| Utilidad Neta                         | \$ 262,675.98   | \$ 286,482.58   | \$ 313,405.66   | \$ 341,554.63   | \$ 375,425.09   | \$ 399,139.58   | \$ 466,742.39   | \$ 523,537.08   | \$ 573,055.92   | \$ 609,026.65   |
| Ventas Netas                          | \$ 2,571,590.91 | \$ 2,674,454.55 | \$ 2,808,177.27 | \$ 2,948,586.14 | \$ 3,096,015.44 | \$ 3,250,816.22 | \$ 3,738,438.65 | \$ 4,112,282.51 | \$ 4,441,265.11 | \$ 4,663,328.37 |
|                                       | 10.21%          | 10.71%          | 11.16%          | 11.58%          | 12.13%          | 12.28%          | 12.54%          | 12.73%          | 12.90%          | 13.06%          |
| Rendimiento sobre la inversion        | 26.91%          | 23.71%          | 21.35%          | 19.00%          | 17.35%          | 15.66%          | 15.55%          | 14.85%          | 14.07%          | 13.11%          |
| Rendimiento sobre el capital contable | 52.99%          | 36.63%          | 28.61%          | 23.77%          | 20.71%          | 18.05%          | 17.49%          | 16.34%          | 15.17%          | 13.89%          |

Tabla 5.16 Razones financieras de endeudamiento y actividad de casa de cervantes M. N.

**Razones de Endeudamiento**

|                         | Año 1  | Año 2  | Año 3  | Año 4  | Año 5  | Año 6  | Año 7  | Año 8  | Año 9 | Año 10 |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| Razon de endeudamiento  | 49.22% | 35.26% | 25.35% | 20.04% | 16.24% | 13.20% | 11.10% | 9.10%  | 7.28% | 5.55%  |
| Razon de apalancamiento | 96.92% | 54.47% | 33.96% | 25.07% | 19.39% | 15.21% | 12.49% | 10.01% | 7.86% | 5.88%  |

**Razones de Actividad**

|  | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         | Año 6         | Año 7         | Año 8         | Año 9         | Año 10        |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Rotacion de activos fijos                  | 6.66          | 8.18          | 10.07         | 12.79         | 15.38         | 18.91         | 26.23         | 36.35         | 53.02         | 85.72         |
| Promedio de ventas netas                   | \$ 214,299.24 | \$ 222,671.21 | \$ 234,014.77 | \$ 245,715.51 | \$ 268,001.29 | \$ 270,901.35 | \$ 311,536.55 | \$ 342,690.21 | \$ 370,105.43 | \$ 388,610.70 |
| Crecimiento ventas netas                   |               | 4.00%         | 5.00%         | 5.00%         | 5.00%         | 5.00%         | 15.00%        | 10.00%        | 8.00%         | 5.00%         |
| Crecimiento de utilidad neta               |               | 9.06%         | 9.40%         | 8.98%         | 9.92%         | 6.32%         | 17.44%        | 11.69%        | 9.46%         | 6.28%         |
| Numero de veces que se pagan los intereses | 2.67          | 3.78          | 5.07          | 7.23          | 8.58          | 10.10         | 13.65         | 18.65         | 28.00         | 54.26         |
| Periodo promedio de inventario             | 30.00         | 28.85         | 27.47         | 26.16         | 24.92         | 23.73         | 20.64         | 18.76         | 17.37         | 16.54         |

### 5.16 Análisis de rentabilidad

Bajo el análisis de rentabilidad de la empresa que conforma Casa de Cervantes, se estimó la relación utilidad/inversión, TIR y VPN se calcularon basándose en la utilidades y flujos de efectivo de la empresa, tomando en cuenta el costo de capital del 19.62% que es la tasa interés actual promedio bancaria para financiamientos .

Tabla 5.17 Análisis de rentabilidad de Casa de Cervantes

| Empresa           | Relación utilidad /costo | TIR    | VPN        | Periodo de recuperación de la inversión |
|-------------------|--------------------------|--------|------------|---|
| Casa de Cervantes | 2.49                     | 55.62% | 960,549.97 | 1 año 9 meses con 2 días                |

### 5.17 Conclusión Financiera

Acorde con el nivel antes expuesto, así como los costos y precio de venta indicado se generará un flujo de efectivo que a través de los años va ir aumentando teniendo un periodo de recuperación de un año, 9 meses y 2 días para la empresa y si compara la TIR 55.62% es más alta que el costo de capital promedio Bancario de 19.62% para la empresa tiene un rendimiento siendo viable en virtud de que su operación es capaz de generar los recursos que necesita para cubrir su costos y gastos, compra de equipo y esto también se ve reflejado en VPN \$ 960,549.97 donde también le queda ganancia después de recuperar su inversión total.

## Capítulo 6 Riesgos Críticos

El riesgo en esta empresa es financiero, tomando las consideraciones actuales que tienen las tasas de interés, un incremento en las mismas forzaría a pagar más intereses de los establecidos en la corrida financiera, lo que pudiera darse el caso de llevar a esta empresa a la bancarrota, la cual no puede ser previsible ya que depende de la estabilidad económica del país (Baca, 2006).

Para el análisis de esta empresa se tomaron en cuenta los riesgos internos y externos que se dan en este tipo de empresas, dentro de los cuales se determinó la probabilidad de que ocurra y que impacto tendrá en el desempeño de la misma.

### 6.1 Riesgos internos

Se manejaron 6 variables para los riesgos internos, estas fueron accidentes en las instalaciones, falta de clientes, problemas del servicio, disminución en las compras, falta de liquidez y rotación de personal, que fue en este último donde el impacto es mayor donde se aplicó un plan de contingencia que consiste en mayores incentivos y prestaciones al personal, como se indica en la Tabla 6.1 donde se reflejan las estrategias a seguir en cada una de las demás variables.

**Tabla 6.1 Riesgos Internos**

| <b>Riesgo</b>                           | <b>Probabilidad<br/>%</b> | <b>Impacto</b> | <b>Plan de contingencia</b>  |
|---|---------------------------|----------------|--|
| Accidentes dentro de las instalaciones. | 10                        | Bajo           | Señalamientos en los sitios donde pudieran ocurrir.                          |
| Falta de Clientes                       | 30                        | Alto           | Campaña de publicidad y eventos atractivos.                                  |
| Problemas en el servicio                | 20                        | Bajo           | Capacitar al personal.   |
| Disminución en compras de producto.     | 30                        | Medio          | Buscar más proveedores dentro del país.                                      |
| Falta de liquidez                       | 35                        | Medio          | Reducción de costos de operación, financiamientos otorgados por el gobierno. |
| Rotación de personal                    | 40                        | Alto           | Mayores incentivos y prestaciones  |

## 6.2 Riesgos externos

En los riesgos externos se manejaron 4 variables que son la inflación, contingencias sanitarias, desastres naturales y el desempleo, las que se explican en la Tabla 6.2 donde la que tiene impacto mayor fue la contingencia sanitaria debido a los brotes de influenza, donde la probabilidad de que ocurra es mínima se repercusión es alta.

**Tabla 6.2. Riesgos Externos**

| Riesgo                   | Probabilidad % | Impacto | Plan de contingencia  |
|--------------------------|----------------|---------|---|
| Inflación                | 50             | Medio   | Comprar por anticipado el producto, tener un almacén más amplio.                      |
| Contingencias Sanitarias | 10             | Alto    | Solicitud de apoyo por parte del gobierno   |
| Desastres Naturales      | 20             | Medio   | Buscar proveedores nuevos en caso que los nuestros no puedan cumplir las expectativas |
| Desempleo                | 30             | Medio   | Realización de eventos culturales accesible para todo el público.                     |

## 6.3 Riesgos Financieros

Se aplica el análisis de sensibilidad, que es un método de comportamiento que emplea diversos valores posibles para una variable específica con el fin de evaluar su impacto, en el rendimiento de una empresa, normalmente es el más utilizado para afrontar el riesgo de los proyectos (Gitman, 2000).

**Tabla 6.3 Análisis de sensibilidad**

| VARIABLE    | RANGO     |          |           |     | VALOR ACTUAL NETO MILLONES Y TIR |               |                |
|-------------|-----------|----------|-----------|-----|----------------------------------|---------------|----------------|
|             | Pesimista | Esperado | Optimista |     | Pesimista                        | Esperado      | Optimista      |
| No. ordenes | 95,265    | 105,850  | 116,435   | TIR | 6.20%                            | 55.62%        | 59.37%         |
| vendidas    |           |          |           | VPN | \$183,622.93                     | \$ 960,549.97 | \$1,057,000.02 |
| Costo       | -10%      | 0%       | 10%       | TIR | 6.20%                            | 55.62%        | 59.37%         |
| Variable    |           |          |           | VPN | \$183,622.93                     | \$ 960,549.97 | \$1,057,000.02 |
| Precio de   | 24.29     | 24.29    | 24.29     | TIR | 6.20%                            | 55.62%        | 59.37%         |
| Venta       |           |          |           | VPN | \$183,622.93                     | \$ 960,549.97 | \$1,057,000.02 |

En base al estudio realizado se disminuyeron 10 puntos en la variable de costo variable, así como en la variable de órdenes vendidas en el escenario pesimista y en el optimista se incremento 10 puntos en el costo variable y se incremento la variable de número de órdenes vendidas. Lo que arrojó que en el escenario pesimista nuestra tasa interna de rendimiento disminuyera a 6.20% en comparación al esperado de 55.62% y en el escenario optimista incrementará hasta llegar a 59.37 y el valor presente neto también sufrió la disminución en el escenario pesimista para llegar a \$183,622.93 de \$960,549.07 conforme al esperado, mencionando que en el escenario optimista llegó a \$ 1,057,000.02.

## **Capítulo 7. Aspectos legales de implementación y operación**

### **7.1 Definición del régimen de constitución de la empresa**

Casa de Cervantes será una empresa constituida por una persona física dentro del régimen intermedio de ley por considerar que no rebasara la cantidad de \$ 4'000,000.00 en ventas, lo que le permite tener una carga administrativa menor a la del régimen general. Trámites de apertura.

### **7.2 Trámites de apertura**

#### Uso de Suelo

Para operar un negocio en nuestra Ciudad se necesitan 4 permisos municipales básicos:

#### Dictamen de uso de suelo

En este permiso, se verifica que el giro del negocio sé compatible con la zona donde se instalara (o se encuentra ubicado); ya que si esto no fuera así, se generarían problemas entre el empresario y sus vecinos dando lugar a otras situaciones que se pueden evitar, previniendo conflictos.

#### Licencia Ambiental

El manejo adecuado de los desechos que genera un negocio, es de vital importancia para todos; es por ello, que la Dirección de Desarrollo Urbano y Ecología se interesa en saber que tipos de residuos maneja y cual es la disposición final de estos, para poder otorgarle este permiso.

#### Permiso de Anuncio

Este permiso va en función del material y el tamaño que esta hecho el anuncio, así como el lugar donde se va instalar y si es de tipo fijo o tipo temporal

#### Licencia de Operación.

Es de suma importancia prevenir accidentes, y esa es la razón por la que el Departamento de Protección Civil y Bomberos le pida que marque con letrero y señalamientos visibles todas las salidas de emergencia; así como la instalación dentro de su negocio, de un extinguidor cada 30 metros cuadrados.

## Comisión Estatal de Servicios Públicos de Ensenada (CESPE)

Para poder iniciar los trámites se debe llenar un formato que se entrega en las cajas de esa dependencia, mismo que contiene los siguientes datos:

Ciudad y fecha

Solicitud donde se debe especificar si se desea la conexión a la red de agua potable y/o a la red de alcantarillado, anotando la ubicación de lote donde se pretende instalar la toma o bien conectarse al alcantarillado, la manzana, la colonia y especificar el domicilio, así como la ciudad.

Esta solicitud debe ir acompañada de la siguiente documentación, escrituras de la casa o propiedad, contrato de compraventa notariado (en caso de que se haya comprado o sea cambio de nombre) recibos de pago a I.E.E. o CORETTE (En su caso)

Domicilio y Número Oficial (Desarrollo Urbano)

Ubicación (Señalar calles en el dibujo al final de la solicitud)

Señalar el lugar poniendo el letrero de CESPE

Recibos de pago por Red y Derechos de incorporación Aguas Blancas/Aguas Negras

Tipo de servicio (Domestico/No Domestico) en este caso será NO Domestico y para que se va a utilizar

En este caso de PYMES se deberá entregar factibilidad de uso de suelo, mismo que se solicita y autoriza en Desarrollo Urbano.

## Comisión Federal de Electricidad (CFE)

Tarifa 2, Para uso comercial.

Esta tarifa se aplica a todos los servicios que utilizan la energía en baja tensión a cualquier uso (usualmente en 220 y 120 volts), con demanda hasta 25 kilowatts.

Requisitos para contratación:

Si es persona física:

Copia de identificación oficial vigente del titular del servicio.

Copia fotostática del R.F.C.

### **7.3 Trámites fiscales.**

#### **Alta ante el Secretaria de Hacienda y Crédito Público**

Para la realización del trámite del alta en la secretaría de hacienda y crédito público hay que acudir a las oficinas de Asistencia local al contribuyente ubicadas en la avenida Adolfo López Mateos o calle primera a un costado del ex hotel Riviera del pacifico a la que tendremos que llevar los siguientes requisitos, original y copia :

- La identificación de elector de la persona que quiere poner la empresa o representante legal.
- Un comprobante de domicilio que puede ser contrato de arrendamiento, recibos de luz, agua o teléfono.
- Acta de nacimiento en caso de persona física.
- Un croquis del domicilio donde se pretende instalar la empresa.

#### **Alta ante el Gobierno del Estado:**

Para el trámite de alta en el gobierno del estado hay que llevar copias de los documentos mencionados a continuación:

- Formato de alta en el gobierno del estado
- Original y copia del alta de hacienda
- La identificación de elector de la persona que quiere poner la empresa o representante legal.
- Un comprobante de domicilio que puede ser contrato de arrendamiento, recibos de luz, agua o teléfono.
- Acta de nacimiento en caso de persona física y en caso de persona moral copia del acta constitutiva.
- Un croquis del domicilio donde se pretende instalar la empresa.

#### **Instituto Mexicano del Seguro Social.**

El trámite se tiene que realizar en forma personal por el patrón o sujeto obligado o su representante legal, los documentos solicitados no deberán contener errores, borraduras, tachaduras o enmendaduras.

Documentos a presentar por el patrón persona física:

Llenar el formato AFIL-01

Aviso ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Comprobante de domicilio patronal

Identificación oficial del patrón persona física con fotografía y firma

Aviso de inscripción patronal AFIL-01 (original y dos copias)

Hoja de inscripción de las empresas en el seguro de riesgos de trabajo (CLEM-01)

Avisos de inscripción de cada trabajador

AFIL-05A (original y dos copias)

Un Cuestionario Médico Individual para la inscripción en la incorporación voluntaria en el régimen obligatorio y en el seguro de salud para la familia

La resolución del trámite debe emitirse dentro del plazo de 3 días hábiles para el instituto a partir de la fecha de recepción de los documentos en la subdelegación correspondiente

Instituto del Fonda Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)

Al realizar el alta ante **IMSS**, automáticamente quedarás registrado ante el INFONAVIT. Así lo establece el Art. 5 del Reglamento de inscripción, pago de Aportaciones y entero de descuentos al INFONAVIT la ubicación en Ensenada es Calle Blancarte Núm. 415 Locales 1, 2 y 3 Col. Centro.

#### **7.4 Trámites laborales**

- Inscripción y notificaciones al IMSS.
- Cálculo de nóminas.
- Cálculo de aportaciones y deducciones.
- Cálculo y pago de responsabilidades.
- 1.80% sobre nómina.
- Trámites IMSS, Infonavit Afore y Fonacot.
- Administración y trámite de contingencias (conflictos) laborales.
- Préstamos.
- Incentivos.
- Vales.

- Caja de ahorro.
- Orientación para créditos.
- Orientación y asesoría para su AFORE

## Anexos

Anexo 1.- Contrato individual de trabajo

**CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO**

Que celebran el Sr. \_\_\_\_\_ como patrón y la joven. \_\_\_\_\_ Como trabajadora o empleada bajo las siguientes cláusulas:

1. -Por sus generales, los contratantes declaran lo siguiente: PATRÓN: \_\_\_\_\_ años, sexo: \_\_\_\_\_, nacionalidad: MEXICANA, estado civil: \_\_\_\_\_, con domicilio en: \_\_\_\_\_ Y COMO TRABAJADOR(A) O EMPLEADO(A): \_\_\_\_\_ años, sexo: \_\_\_\_\_, nacionalidad: MEXICANA, estado civil: \_\_\_\_\_, con domicilio en: \_\_\_\_\_.
- 2.- Este contrato se celebra del \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_ del presente y solo podrá ser modificado, suspendido, rescindido o terminado en los casos y con los requisitos establecidos por la Ley Federal del Trabajo.
- 3.- El trabajador(a) o empleado(a) se obliga a prestar al patrón, bajo su dirección y dependencia, sus servicios personales como:  
Debiendo desempeñarlas en \_\_\_\_\_.
- 4.- La duración de la jornada de trabajo será de 8 horas, lo que se requiere conforme a la Ley Federal del Trabajo.  
La trabajadora tendrá un horario dentro de las \_\_\_\_\_ de acuerdo a las necesidades de la empresa.
- 5.- El salario o sueldo convenido como retribución a los servicios a que este contrato se refiere, es el siguiente: salario semanal fijo de: \$ \_\_\_\_\_ (Son \_\_\_\_\_ Pesos 05/100 M. N.)  
El pago de este salario o sueldo se hará en moneda mexicana del año corriente los días DOMINGO de cada semana en \_\_\_\_\_.
- 6.- El día de descanso semanal para el trabajador será el DOMINGO o CUALQUIER OTRO DÍA de cada semana después de seis días de trabajo y causara salario de acuerdo con el artículo 69 de la Ley Federal de Trabajo.
- 7.- En los días de descanso legal obligatorio que son : 1o. de Enero ; 5 de Febrero ; 21 de Marzo ; 1o. de Mayo ; 16 de septiembre ; 20 de Noviembre ; 1o. de Diciembre ; de cada 6 años, cuando corresponda a la transmisión del Poder Ejecutivo Federal, 25 de Diciembre y en los que comprendan las vacaciones a que se refiere la cláusula octava , la trabajadora percibirá su salario integro, promediándose el que haya correspondido durante los días de trabajo del último mes, si se calcula a destajo, según el artículo 74 de la Ley Federal del Trabajo.
- 8.- El trabajador(a) o empleado(a) disfrutará de 6 días de vacaciones cuando tenga un año de servicios, pagadas, que aumentará en dos días laborales, hasta llegar a 12 por cada año subsecuente de servicios. Después del cuarto

año, el periodo de vacaciones se aumentará en dos días por cada cinco de servicio como lo previene el artículo 76 de la Ley Federal del Trabajo. Estas vacaciones comenzara cada año el día que le corresponda.

En caso de faltas injustificadas de asistencia del trabajador o empleado el patrón podrá deducir dichos días del periodo de vacaciones a que el trabajador tenga derecho en los términos de esta cláusula.

9.- El trabajador(a) o empleado(a) conviene en someterse a los reconocimientos médicos que periódicamente ordene el patrón en los términos de la fracción X del Art. 134 de la Ley Federal del Trabajo en el concepto de que el medico que practique los reconocimientos, será designado y retribuido por el patrón.

10.- Cuando por cualquier circunstancia el trabajador(a) o empleado(a) haya de trabajar durante mayor tiempo que el que corresponde a la jornada máxima legal, el patrón retribuirá el tiempo excedente con un 100 % más del salario que corresponda a las horas normales.

11.-Ambas partes convienen expresamente en someterse a las disposiciones del reglamento interior del trabajo aprobada por la junta central de conciliación y arbitraje, y del cual se entrega un ejemplar al empleado o trabajador en el momento de la celebración de este contrato.

12.-Ambas partes convienen expresamente en someterse, en caso de cualquier diferencia o controversia, al texto de este contrato.

13.-Todo lo especificado en este contrato, se regirá por la Ley Federal del Trabajo, en su parte relativa.

Leído que fue por ambas partes este documento ante los testigos que firman y enterados de su contenido y sabedores de las obligaciones que por virtud de él contraen, así mismo de las que la Ley les impone, lo firman por AMBAS PARTES en ENSENADA, B. C. a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_ del 2009, quedando un ejemplar en poder de la trabajadora y UNO en el poder del patrón.

FIRMA DEL REP. LEGAL  
que

EMPLEADO O TRABAJADOR: Declaro

Recibí una copia del presente contrato:

AARON GERARDO GONZALEZ LOZANO

XXXXXX

TESTIGO:

TESTIGO

Anexo 2.- Formato dictamen de uso de suelo



H. AYUNTAMIENTO DE ENSENADA BAJA CALIFORNIA  
SECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN URBANA  
DIRECCIONES DE CONTROL URBANO Y ECOLOGÍA  
DEPARTAMENTO DE USO DE SUELO

SOLICITUD DICTAMEN DE USO DE SUELO  
PREVIA VERIFICACIÓN DE CONGRUENCIA USO DE SUELO E IMPACTO AMBIENTAL

CON FECHA: \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ C. \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_  
EMPRESA: \_\_\_\_\_ R.F.C. \_\_\_\_\_  
DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_

SOLICITO POR ESTE MEDIO DICTAMEN DE USO DE SUELO PARA EL PREDIO

CON CLAVE CATASTRAL: \_\_\_\_\_ SUP: \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>  
LOTE: \_\_\_\_\_ MANZANA: \_\_\_\_\_ CALLE: \_\_\_\_\_  
No.: \_\_\_\_\_ NO TENGO NÚMERO OFICIAL, DE PROCEDER SOLICITO ASIGNACIÓN DEL MISMO   
COLONIA: \_\_\_\_\_ FRACCIONAMIENTO: \_\_\_\_\_  
C.P.: \_\_\_\_\_ DELEGACIÓN: \_\_\_\_\_

PARA REALIZAR ACTIVIDAD DE:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
DEL PROYECTO DENOMINADO: \_\_\_\_\_

A FIN DE APOYAR EN EL ANÁLISIS DE USO DE SUELO E IMPACTO AMBIENTAL:

- MANIFIESTO CONTAR CON FACTIBILIDAD USO DE SUELO POR CONGRUENCIA CU1002. EMITIDA POR LA DIRECCIÓN DE CONTROL URBANO MEDIANTE OFICIO No. \_\_\_\_\_
- ANEXO COPIA RESOLUCIÓN EN MATERIA DE IMPACTO AMBIENTAL. EMITIDA MEDIANTE OFICIO No. \_\_\_\_\_
- ANEXO COPIA RECIBO DE PREDIAL AL CORRIENTE

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA  
PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

### Anexo 3.- Licencia ambiental



**SECRETARIA DE ADMINISTRACION URBANA  
DIRECCION DE ECOLOGÍA**

**SOLICITUD DE LICENCIA AMBIENTAL**

**COMERCIOS Y SERVICIOS**

Este formato deberá ser llenado a máquina o con letra de molde legible.

**1. DATOS GENERALES DE LA PERSONA FÍSICA O MORAL SOLICITANTE:**

|                              |                                    |                                   |  |
|------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|--|
| Nombre                       |                                    |                                   |  |
| RFC/CURP                     |                                    |                                   |  |
| Nacionalidad:                |                                    |                                   |  |
| Tipo de Actividad Solicitada | <input type="checkbox"/> Comercial | <input type="checkbox"/> Servicio |  |

**1.1 UBICACIÓN FÍSICA DE LA OBRA O ACTIVIDAD PROYECTADA:**

|   |                                     |                                 |  |                 |              |
|---|-------------------------------------|---------------------------------|--|-----------------|--------------|
| Calle   |                                     | Número                          |  | Colonia         |              |
| Delegación  |                                     | C.P.                            |  | Teléfono/Fax    |              |
| Situación actual del Inmueble (Indique con una X) | <input type="checkbox"/> Construido | <input type="checkbox"/> Baldío |  | Clave catastral |              |
|   | <input type="checkbox"/> Rentado    | <input type="checkbox"/> Propio |  | Colonia         | Manzana Lote |

**1.2 DOMICILIO PARA OIR Y RECIBIR NOTIFICACIONES:**

|            |  |        |  |              |  |
|------------|--|--------|--|--------------|--|
| Calle      |  | Número |  | Colonia      |  |
| Delegación |  | C.P.   |  | Teléfono/Fax |  |

|                                |     |  |     |  |     |  |
|--------------------------------|-----|--|-----|--|-----|--|
| Fecha de inicio de actividades | Día |  | Mes |  | Año |  |
|--------------------------------|-----|--|-----|--|-----|--|

**1.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS COLINDANTES AL PREDIO:**

*\*Nota: (las vialidades no son actividades colindantes)*

|        |  |        |  |
|--------|--|--------|--|
| Norte: |  | Sur:   |  |
| Este:  |  | Oeste: |  |

**Anexo I: Presentar copia de la Factibilidad de Usos de Suelo**

**Anexo II: Presentar un informe fotográfico (hacia los cuatro puntos cardinales, así como el frente de su predio), colocando las fotografías en hojas tamaño carta con su rótulo indicativo**

**Anexo III: Copia de proyecto (Planta de sembrado o conjunto) (Incluir el nicho para basura)**

**Anexo IV: Presentar documento que avale la legal posesión para la utilización del predio**

**Anexo V: En caso de tener representante legal presentar documento probatorio**

**Anexo VI. Anexar programa de abandono del sitio**

**Anexo VII. Si aplica, presentar estudio de mecánica de suelos**

**2. PROYECTO**

|  |  |
|--|--|
| Superficie total del predio (m <sup>2</sup> ):                                       |  |
| Superficie del área total donde se pretende realizar la actividad (m <sup>2</sup> ): |  |
| Superficie del área de estacionamiento (m <sup>2</sup> ):                            |  |
| Superficie de áreas verdes:  |  |
| Tipo de agua que utiliza para las áreas verdes:                                      |  |

**2.1 LISTA DE MATERIAS PRIMAS QUE SE UTILIZAN DURANTE LA ACTIVIDAD (anexe hojas si es necesario).**

| Nombre común o comercial | Estado físico | Consumo o producción mensual | Tipo de almacenamiento |
|--------------------------|---------------|------------------------------|------------------------|
|                          |               |                              |                        |
|                          |               |                              |                        |
|                          |               |                              |                        |
|                          |               |                              |                        |

**2.2 LISTADO DE MAQUINARIA A UTILIZAR PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD (anexe hojas si es necesario).**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**2.3 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD O PROYECTO OBJETO DE LA PRESENTE SOLICITUD (anexe hojas si es necesario).**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### 3 ENERGÍA Y COMBUSTIBLES

#### 3.1 Tipo de energía que utilizará en su actividad (puede marcar más de una)

Eléctrica     Solar     Eólica     Otra (especifique): \_\_\_\_\_

#### 3.2 Tipo de combustible que utilizará en su actividad

Diesel     Combustóleo     Gasolina     Gas     Otro (especifique): \_\_\_\_\_

Volumen total de combustible que utilizará: \_\_\_\_\_

#### 3.3 Capacidad de almacenaje de combustible(s), indicando tipo y obra de contención proyectada

\_\_\_\_\_

### 4 USO DE SUELO

#### 4.1 Vocación del suelo donde se localiza el comercio o servicio

Habitacional     Industrial     Recreativo     Comercio y servicios     Turístico     Preservación Ecológica

Zona Agrícola     Restringido al Desarrollo     Areas de Conservación     Otro (especifique): \_\_\_\_\_

#### 4.2 Tipo de vialidad donde se localiza el comercio o servicio:

Eje Estructural Primario     Eje Estructural Secundario     Circuito Turístico (Centro-Costa)

### 5 RESIDUOS GENERADOS

#### 5.1 Tipo de residuos que son generados durante la actividad del comercio o servicio:

| Sólidos:   | Líquidos:                                |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Biológicos                  | <input type="checkbox"/> Solventes.      |
| <input type="checkbox"/> Metálicos                   | <input type="checkbox"/> Agua no tratada |
| <input type="checkbox"/> Plásticos y hules           | <input type="checkbox"/> Aceites         |
| <input type="checkbox"/> Madera y papel              |  |
| <input type="checkbox"/> Domésticos                  |  |
| <input type="checkbox"/> Otros (especifique): _____  |  |
| Área y tipo de almacenamiento de los residuos: _____ |  |

#### 5.2 Disposición final de los residuos generados

| Sólidos:                                   | Líquidos:   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Relleno sanitario | <input type="checkbox"/> Incineración             |
| <input type="checkbox"/> Centro de acopio  | <input type="checkbox"/> Reciclaje                |
| <input type="checkbox"/> Reciclaje         | <input type="checkbox"/> Confinamiento definitivo |
| <input type="checkbox"/> Incineración      |   |

|  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Otros (especifique) |  |
|--|--|

6. AGUA.

6.1 Consumo mensual estimado (m³) por el comercio o servicio (marque solo uno):

|   |                                |                                |                                 |                                  |                               |
|---|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 0-10                           | <input type="checkbox"/> 10-20 | <input type="checkbox"/> 30-50 | <input type="checkbox"/> 50-100 | <input type="checkbox"/> 100-200 | <input type="checkbox"/> >200 |
| Fuente de abastecimiento:                               |                                |                                |                                 |                                  |                               |
| Volumen planeado para la actividad proyectada (m³/mes): |                                |                                |                                 |                                  |                               |
| Volumen total estimado para servicios (m³/mes):         |                                |                                |                                 |                                  |                               |

6.2 Volumen total mensual de descarga (m³) por el comercio o servicio (marque solo uno):

|                               |                                |                                |                                 |                                  |                               |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 0-10 | <input type="checkbox"/> 10-20 | <input type="checkbox"/> 30-50 | <input type="checkbox"/> 50-100 | <input type="checkbox"/> 100-200 | <input type="checkbox"/> >200 |
| Destino de la descarga:       |                                |                                |                                 |                                  |                               |

6.3 Se dará tratamiento a la descarga?  Si  No

Si su respuesta es 'Si', anaxar copia del proyecto ejecutivo de la planta de tratamiento de aguas residuales en el que se demuestre la memoria técnica y descriptiva, planos en el que se indiquen las pendientes, longitudes y diámetros, equipos depuradores, manual de operación y mantenimiento, así como tratamiento y destino final de los sólidos y/o lodos resultantes a partir de este proceso).

7. AIRE.

7.1 Se realizarán operaciones o actividades generadoras de emisiones a la atmósfera?

Si  No

7.2 Tipo de las emisiones:

|   |                                |                                  |                                 |                                 |                                    |
|---|--------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Gases                | <input type="checkbox"/> Humos | <input type="checkbox"/> Vapores | <input type="checkbox"/> Olores | <input type="checkbox"/> Polvos | <input type="checkbox"/> Aerosoles |
| <input type="checkbox"/> Otros (especifique): |                                |                                  |                                 |                                 |                                    |

Utilizará caldera?  Si  No Capacidad: \_\_\_\_\_

8. RUIDO.

8.1 Se realizarán operaciones o actividades generadoras de emisiones de ruido?

Si  No

Horario de las emisiones \_\_\_\_\_  
 dB de las emisiones: \_\_\_\_\_  
 Ubicación de la fuente de ruido (anexar croquis) \_\_\_\_\_

En caso de requerir información complementaria, la Dirección lo hará saber al solicitante dentro de un término máximo de cinco días hábiles posteriores a la presentación de la solicitud. De no presentar el solicitante la información adicional, en un plazo de diez días hábiles posteriores a la notificación de requerimiento de información, se tendrá por no interpuesta la solicitud y se archivará el trámite como asunto concluido, de acuerdo al artículo 115 del reglamento para el Control de la Calidad Ambiental del Municipio de Ensenada, Baja California.

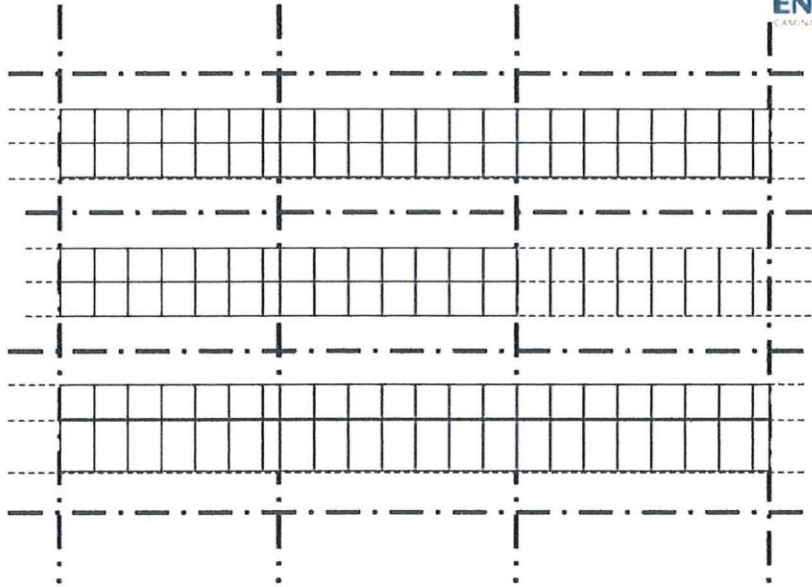
Bajo protesta de decir verdad manifestamos que la información contenida en esta solicitud y sus anexos, es verídica y se otorga en cumplimiento de las disposiciones contenidas en el Reglamento para el Control de la Calidad Ambiental del Municipio de Ensenada, Baja California, aceptamos que en caso de encontrar falsedad en la información o incumplimiento, la Dirección negará la solicitud de referencia y se sujetará a las sanciones establecidas por el Artículo 176, Fracc. VII del Reglamento antes citado.

|  |                             |  |    |  |         |
|--|-----------------------------|--|----|--|---------|
| <b>Nombre del solicitante o representante:</b> |                             |  |    |  |         |
| <b>Firma:</b>                                  |                             |  |    |  |         |
| <b>Fecha:</b>                                  | Ensenada, Baja California a |  | de |  | de 2009 |
|  |                             |  |    |  |         |

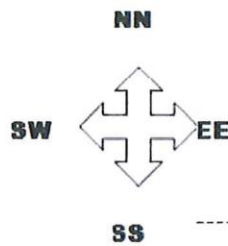
# CROQUIS DE LOCALIZACION



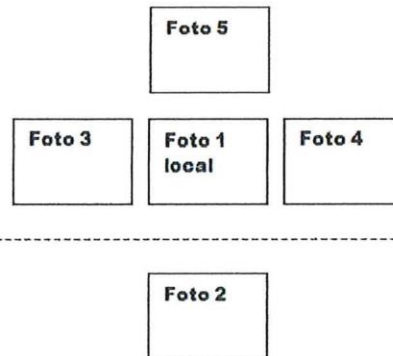
GOBIERNO MUNICIPAL  
**ENSENADA**  
CAMINANDO HACIA EL FUTURO



- N**
- 1.- Ubique la localización del predio.
  - 2.-Anote las vialidades circundantes al predio.
  - 3.-Anexe copia de la Factibilidad de uso de suelo.
  - 4.- Anexe la documentación informe fotográfico.



Ubique el Croquis de acuerdo al Norte Geográfico



El Anexo fotográfico debe de estar distribuido como se indica en la figura.

\*Una foto en cada hoja.

Anexo 4 Permiso de anuncio



H. AYUNTAMIENTO DE ENSENADA BAJA CALIFORNIA  
SECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN URBANA  
DIRECCIÓN DE CONTROL URBANO  
DEPARTAMENTO DE USO DE SUELO  
SOLICITUD AUTORIZACIÓN DE ANUNCIO, RÓTULO O SIMILAR

CON FECHA: \_\_\_\_\_ DE: \_\_\_\_\_ DE: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ C. \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_  
EMPRESA: \_\_\_\_\_ R.F.C. \_\_\_\_\_  
DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_  
SOLICITO POR ESTE MEDIO AUTORIZACIÓN PARA INSTALAR ANUNCIO DE \_\_\_\_\_ POR \_\_\_\_\_ m  
EN LA CANTIDAD Y TIPO SIGUIENTE:

| TIPO FIJO POR UN AÑO (INDICAR CANTIDAD)       | TIPO TEMPORAL (INDICAR CANTIDAD)   |
|---|--|
| _____ DE PARED O ADOSADO :<br>_____ PINTADO   | _____ CARTELERA POR EVENTO ADOSADA,<br>FUERA DEL PRIMER CUADRO DE LA<br>CIUDAD |
| _____ LUMINOSO                                | _____ RÓTULO TIPO BANDERA DENTRO DEL<br>PRIMER CUADRO DE LA CIUDAD             |
| _____ RÓTULOS TIPO BANDERA :<br>_____ PINTADO | _____ MANTAS (RESTRINGIDAS A USOS DEL<br>AYUNTAMIENTO)                         |
| _____ LUMINOSO                                | _____ OTRO (INDICAR) :   |
| _____ DIRECTORIO EN CENTRO COMERCIAL          |  |

TOTAL \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup> POR EL PERÍODO DE: \_\_\_\_\_

A UBICAR EN: \_\_\_\_\_  
LOTE \_\_\_\_\_ MANZANA \_\_\_\_\_ CLAVE CATASTRAL \_\_\_\_\_

PARA EL EFECTO PRESENTO ORIGINAL Y COPIA DE ESTA SOLICITUD, ANEXANDO COPIA DE LA SIGUIENTE DOCUMENTACIÓN:

- PERMISO ANTERIOR YA QUE SE TRATA DE RENOVACIÓN (EN TAL CASO NO SE REQUIERE PRESENTAR LOS DOCUMENTOS SIGUIENTES)
- IDENTIFICACIÓN DEL RESPONSABLE PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL
- ACTA CONSTITUTIVA YA QUE REPRESENTO PERSONA MORAL
- CONSTANCIA DE PROPIEDAD O CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
- COPIA DICTAMEN USO DE SUELO PROCEDENTE YA QUE SE TRATA DE NEGOCIO ESTABLECIDO
- VISTA EN PLANTA Y LATERAL DE LA UBICACIÓN DEL ANUNCIO
- DETALLE A ESCALA DEL CONTENIDO DEL ANUNCIO, INDICANDO MATERIAL A UTILIZAR
- PROYECTO DE LA ESTRUCTURA DE SOPORTE CON LA RESPONSIVA DE CORRESPONSABLE DIRECTOR DE PROYECTO ESTRUCTURAL REGISTRADO EN LA DIRECCIÓN

EN CASO DE TRATARSE DE PERMISO EN LA VÍA PÚBLICA, ESTOY CONCIENTE QUE TAL AUTORIZACIÓN DE USO, EN CASO DE OTORGARSE, NO CREA DERECHOS SOBRE LA MISMA, ES TEMPORAL, REVOCABLE Y QUE ESTOY OBLIGADO A RETIRAR POR MI CUENTA EL ANUNCIO CUANDO EL AYUNTAMIENTO Y/O LA DIRECCIÓN DE CONTROL URBANO ME LO REQUIERA.

NOTA: SE PROHÍBE LA COLOCACIÓN DE ANUNCIOS EN BANQUETAS, SEMÁFOROS, POSTES DE ALUMBRADO, POSTES DE CFE, POSTES DE TELÉFONO ÁRBOLES Y PALMERAS.

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA PROPIETARIO O REP. LEGAL



**COMISION ESTATAL DE SERVICIOS PUBLICOS DE ENSEÑADA**

Ensenada Baja California a \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de 200 \_\_\_\_

Por este conducto solicito a Uds. La incorporación a las redes de agua potable ( ) y/o alcantarillado sanitario ( ) del predio de mi propiedad ubicado en el Lote \_\_\_\_ de la Manzana \_\_\_\_ de la colonia \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_ de esta ciudad.

La demanda mensual de agua de acuerdo con las siguientes instalaciones con que cuenta (contara) este predio:

|                       |          |                         |          |
|-----------------------|----------|-------------------------|----------|
| Superficie Total      | _____ m2 | Áreas verdes            | _____ m2 |
| Superficie Construida | _____ m2 | No. de llaves de jardín | _____    |
| No. de empleado:      | _____    | No. de regaderas        | _____    |
| No. de lavados:       | _____    | No. de mingitorios:     | _____    |
| No. de Sanitarios:    | _____    | No. De camas:           | _____    |

Otras Instalaciones: (especificar) \_\_\_\_\_

Giro Comercial: \_\_\_\_\_

Consumo máximo requerido: \_\_\_\_\_ m3/mes

Descripción de las actividades principales \_\_\_\_\_

**A T E N T A M E N T E**

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL PROPIETARIO  
Y/O REPRESENTANTE LEGAL

NOTA: SE LES INFORMA PREVIAMENTE AL ANÁLISIS DEL ORGANISMO QUE DEMUESTRE QUE SUS CONSUMOS Y NECESIDADES DE ABASTECIMIENTO ESTÁN OBLIGADOS A CUBRIR LA DIFERENCIA QUE RESULTA DEL CÁLCULO DE LOS REQUERIMIENTOS DE CONEXIÓN, PARA AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO SANITARIO CON BASE EN LA LEY DE INGRESOS VIGENTES EN LA FECHA QUE SE DETERMINA LA REFERENCIA.

Anexo 6 Gobierno del estado de Baja California



**GOBIERNO DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA**  
**AVISO AL REGISTRO ESTATAL DE CAUSANTES**



TIPO DE AVISO: Alta  Cambios  Baja  Fecha:  Municipio:

**DATOS GENERALES DEL CAUSANTE**

Registro Federal de Contribuyentes (RFC) Sucursal Clave Unica de Registro de Población (CURP)

Nombre, razón o denominación social (sin abreviaturas)

Nombre comercial del establecimiento (sin abreviaturas)

Giro o actividad preponderante

Calle, Av., Blvd., Cjon. Etc. No. exterior No. interior Colonia

Localidad o Poblado Municipio Código Postal

**ALTA :** INSCRIPCION  REANUDACION DE ACTIVIDADES

| Obligaciones  | Si                            | Fecha de inicio o reanudación de actividades: | Unico                                | Matriz                            | Sucursal                 |
|---|-------------------------------|---|--------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Impuesto Sobre Remuneraciones al Trabajo Personal <small>No. Finesl</small> | <input type="checkbox"/>      | Tipo de Contribuyente:                        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/> |
| Impuesto Sobre Actividades Mercantiles e Industriales                       | <input type="checkbox"/>      | Maquilador: <input type="checkbox"/>          | Exportador: <input type="checkbox"/> |                                   |                          |
| Impuesto Sobre Loterías, Rifas, Sorteos, Juegos permitidos y Concursos      | <input type="checkbox"/>      | Pago de Impuestos Estatales por:              | Matriz <input type="checkbox"/>      | Sucursal <input type="checkbox"/> |                          |
| Impuesto Sobre Servicios de Hospedaje                                       | <input type="checkbox"/>      | Domicilio de la matriz:                       |                                      |                                   |                          |
| Impuesto Ambiental  | <input type="checkbox"/>      |   |                                      |                                   |                          |
| Impuesto Sobre Automóviles Nuevos   | <input type="checkbox"/>      |   |                                      |                                   |                          |
| Impuesto Sobre la Renta Régimen Intermedio                                  | <input type="checkbox"/>      |   |                                      |                                   |                          |
| Impuesto Sobre la Renta Régimen Pequeños                                    | <input type="checkbox"/>      |   |                                      |                                   |                          |
| Impuesto Sobre la Renta Enajenación de Terrenos o Construcciones            | <input type="checkbox"/>      |   |                                      |                                   |                          |
| Nombre completo (sin abreviaturas)  | Datos del representante legal |   | Registro Federal de Contribuyentes   |                                   |                          |
| Calle, Av., Blvd., Cjon. Etc  | No. exterior                  | No. interior                                  | Colonia                              |                                   |                          |
| Localidad o Poblado   | Municipio                     |   | Código Postal                        |                                   |                          |

**CAMBIOS:** Fecha en que ocurrió el cambio:  (Llenar unicamente renglones afectados)

**DOMICILIO:** Calle, Av., Blvd., Cjon. Etc. No. exterior No. interior Colonia

Localidad o Poblado Municipio Código Postal

**RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:**

**GIRO O ACTIVIDAD:**

**AUMENTO DE OBLIGACIONES:**

**DISMINUCIÓN DE OBLIGACIONES:**

**R.F.C.:**

**REPRESENTANTE LEGAL:** Nombre completo (sin abreviaturas) Registro Federal de Contribuyentes

**BAJA :** CLAUSURA DEFINITIVA  SUSPENSION DE ACTIVIDADES

FECHA DE CLAUSURA DEFINITIVA O SUSPENSION DE ACTIVIDADES:

**DOMICILIO DONDE SE CONSERVAN LOS COMPROBANTES PARA EFECTOS FISCALES**

Calle, Av., Blvd., Cjon. Etc. No. exterior No. interior Colonia

Localidad o Poblado Municipio Código Postal

Recibio en Ventanilla

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL

# Anexo 7 Instituto Mexicano del Seguro Social

|   |   |  |   |  |
|---|---|--|---|--|
| <b>INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL</b>   |   | INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA<br>VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES |   | AFIL-01  |
| SERVICIOS DE AFILIACION-VIGILANCIA DE DERECHOS<br><b>AVISO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL<br/>O DE<br/>MODIFICACIÓN EN SU REGISTRO</b> |   | <b>EXCLUSIVO IMSS</b>  |   | NÚMERO DE REGISTRO PATRONAL  |
|   |   | ESTADO DE: _____   |   | ESTADO DE: _____   |
|   |   | MUNICIPIO: _____   |   | REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES   |
| NOMBRE DENOMINACIÓN FORMAL SOCIAL DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO  |   | <b>EXCLUSIVO IMSS</b>  |   |  |
| CALLE POSTAL Y C.P.   |   | FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN<br>DE ESTE AVISO EN EL IVSS                |   |  |
| ACTIVIDAD O RUBRO DE LA EMPRESA   |   | FECHA DE LA CAUSA DEL AVISO  |   |  |
| <b>EXCLUSIVO IMSS</b><br>EN REGIMEN ESPECIAL A.F.A.   |   |  |   |  |
| RUBRO Y CATEGORÍA DE ACTIVIDAD  | FRACCIÓN  | PARTIDA  | CÓDIGO  | CÓDIGO   |
| <b>DOMICILIO DEL PATRÓN</b>   |   |  |   |  |
| MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACIÓN DE ESTE AVISO   |   |  |   |  |
| <input type="checkbox"/> A ALTA PATRONAL  | <input type="checkbox"/> B REAFILIACIÓN ACTIVIDADES | <input type="checkbox"/> C CAMBIO TIPO DE CLASIFICACIÓN              | <input type="checkbox"/> D CAMBIO NOMBRE O RAZÓN SOCIAL |  |
| <input type="checkbox"/> E SUSTITUCIÓN PATRONAL   | <input type="checkbox"/> F SUSPENSIÓN               | <input type="checkbox"/> G BAJA                                      | <input type="checkbox"/> H FOLGA                        | <input type="checkbox"/> INICIO LEGAL<br><input type="checkbox"/> FIN DE LEGAL<br><input type="checkbox"/> FERMADO<br><input type="checkbox"/> REINTEGRO |
| <b>¡IMPORTANTE! LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO</b>  |   |  |   |  |
| NOMBRE Y FIRMA DEL PATRÓN, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL   |   | DELEGACIÓN: _____ SUBDELEGACIÓN: _____                               |   |  |

LOS MOVIMIENTOS QUE ATRAVÉS ESTE FORMATO SUJEREN EFECTOS TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER SOLICITUD

**AVISOS ORIGINALES**

|   |   |                       |                 |
|---|---|-----------------------|-----------------|
| <b>EXCLUSIVO IMSS PARA LAS CAUSAS A, B, D, Y E ANOTE LOS DATOS DEL ACTA CONSTITUTIVA O DE OTROS DOCUMENTOS AFINES</b>   |   | INFORMACIÓN ADICIONAL |                 |
| NÚMERO DE: _____  | FECHA DE: _____   | NÚMERO DE: _____      | FECHA DE: _____ |
| <b>INSTRUCCIONES PARA EL PATRÓN</b>   |   |                       |                 |
| <b>CAUSA A</b><br>ALTA  | PRESENTE LOS AVISOS DE INSCRIPCIÓN DE TODOS SUS TRABAJADORES  |                       |                 |
| <b>CAUSA B</b><br>REAFILIACIÓN ACTIVIDADES  | ANOTE LOS DATOS REGISTRALES ANTE EMPOWIT (E) E IMVA (I) PRESENIANDO ADEMÁS LOS AVISOS DE INSCRIPCIÓN DE SUS TRABAJADORES  |                       |                 |
| <b>CAUSA C</b><br>CAMBIO DE TIPO DE INSCRIPCIÓN   | ANOTE EL TIPO DE ANTERIOR   |                       |                 |
| <b>CAUSA D</b><br>CAMBIO NOMBRE RAZÓN SOCIAL  | ANOTE EL NOMBRE DENOMINACIÓN RAZÓN SOCIAL ANTERIOR  |                       |                 |
| <b>CAUSA E</b><br>SUSTITUCIÓN PATRONAL  | ANOTE NOMBRE Y NÚMERO DEL REPRESENTANTE DEL PATRÓN SUJETO OBLIGADO, SUJETADE INFORMACIÓN ADICIONAL  |                       |                 |
| <b>CAUSA F</b><br>SUSPENSIÓN  | ANOTE LOS NÚM. DE REGISTRO PATRONAL APLICADOS Y SUJETADE INFORMACIÓN ADICIONAL  |                       |                 |
| <b>CAUSA G</b><br>BAJA  | ANOTE EL MOTIVO DE LA BAJA  |                       |                 |
| <b>CAUSA H</b><br>FOLGA   | LAS EMPRESAS EN ESTADO DE FOLGA NO PRESENTAN AVISOS DE BAJA, SOLO DEBEN INFORMAR LOS NOMBRES Y NÚMEROS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES QUE HAYAN EN FOLGA |                       |                 |
| <p><b>NOTA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PARA LAS CAUSAS A, B, D, Y E ANOTE FIRMA DEL ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA DEBIDAMENTE PROTOCOLIZADA Y COPIA DEL DOCUMENTO EN EL QUE SE ENUNCIAN LOS DATOS ANTERIORES Y TIPO DE ANTERIOR DE LA FORMA Y MODOS DE INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL SEGURO DE RIESGOS DE FOLGA (E) E IMVA (I) ANTES DE LA CAUSA (E).</li> <li>• PARA LA CAUSA C ANOTE COPIA DEL AVISO DE CAMBIO DE RUBRO (S-F-C-P).</li> </ul> |   |                       |                 |

## Anexo 8 Inscripción de las empresas en seguros de riesgos de trabajo

### INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS Y MODIFICACIONES EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO

|                                    |                           |
|------------------------------------|---------------------------|
| HOMBRE DENOMINACION O RAZON SOCIAL | REGISTRO(S) PATRONAL (ES) |
| SUBDELEGACION                      |                           |

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto de este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica o la Ciudadanía (SACTEL) a los teléfonos 2003-2000 en el Distrito Federal y área metropolitana; del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-112-0684, o al 1-800-475-2393 desde Estados Unidos y Canadá; en la página de Internet: [www.sesodam.gob.mx](http://www.sesodam.gob.mx) o al correo electrónico: [sactel@funcionpublica.gob.mx](mailto:sactel@funcionpublica.gob.mx)

CIEI-01

1 DE 4

**INSTRUCCIONES DE LLENADO**

**AVISO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD**

**1. DATOS GENERALES**

- FECHA.- ANOTAR EL DÍA, MES Y AÑO DE ELABORACION DE ESTE FORMATO.
- NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL.- ANOTAR EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO, YA SEA ESTE PERSONA FÍSICA O MORAL.
- DOMICILIO.- INDICAR LA UBICACIÓN DEL CENTRO DE TRABAJO A QUE SE REFIERE ESTA INFORMACIÓN Y EN CASO DE EXISTIR, ANOTAR LOS DOMICILIOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS O SUCURSALES CON QUE CUENTE EN EL MISMO MUNICIPIO O EN EL DISTRITO FEDERAL, TELÉFONO Y FAX.
- REGISTRO (S) PATRONAL (ES).- ANOTAR EL NÚMERO DE REGISTRO (S) PATRONAL (ES) ASIGNADO (S) POR EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.
- MARCAR CON UNA CRUZ "X" EL MOTIVO POR EL QUE SE PRESENTA EL FORMATO.

**2. DIVISION ECONOMICA Y GIRO**

- DIVISION ECONOMICA.- MARCAR CON UNA CRUZ "X" LA (S) DIVISION (ES) ECONOMICA (S) EN LA (S) QUE CONFIGURE (N) SU (S) ACTIVIDAD (ES).
- ESPECIFICAR SU GIRO.- INDICAR EN FORMA CONCRETA EL (LOS) GIRO (S) DEL PATRÓN, ESPECIFICANDO EL NOMBRE COMÚN Y USO AL QUE SE DESTINA EL PRODUCTO QUE EXPLOTA O SERVICIO QUE PRESTA.  
EJEMPLOS: "X" INDUSTRIA DE TRANSFORMACION  
"X" FABRICACION DE TELA POLIESTER PARA PRENDAS DE VESTIR  
"X" SERVICIOS  
REPARACION MECANICA, HOJALATERIA Y PINTURA DE AUTOMOVILES
- EN LOS CASOS DE LAS MODIFICACIONES COMO: CAMBIO DE ACTIVIDADES, INCORPORACION DE ACTIVIDADES, COMPRA DE ACTIVOS, ENAJENACION, ARRENDAMIENTO, COMODATO, FIDELCOMISO TRASLATIVO, CAMBIO DE DOMICILIO, SUSTITUCION PATRONAL, FUSION, ESCISION Y REAFILIACION, DEBERA PRESENTAR DOCUMENTACION QUE ACREDITE CUALESQUIERA DE LOS SUPUESTOS SEÑALADOS DEBIDAMENTE CERTIFICADA ANTE NOTARIO PUBLICO Y TODOS AQUELLOS DOCUMENTOS ADICIONALES QUE SIRVAN PARA SUSTENTAR EL AVISO QUE SE PRESENTA.

**3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES**

- ANOTAR EL NOMBRE COMÚN Y/O QUÍMICO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES QUE EMPLEA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).  
EJEMPLO: SAL COMÚN O CLORURO DE SODIO.  
PVC O POLICLORURO DE VINILO.

**4. MAQUINARIA Y EQUIPO**

- ANOTAR EL NOMBRE, USO AL QUE SE DESTINA, COMBUSTIBLE O ENERGIA QUE CONSUMEN Y CAPACIDAD O POTENCIA DE LAS MAQUINAS, EQUIPOS Y TRANSPORTES QUE UTILIZA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).  
EJEMPLO:

| <u>Nº. DE UNIDADES</u> | <u>NOMBRE</u>     | <u>USO</u>   | <u>COMBUSTIBLE O ENERGIA</u> | <u>CAPACIDAD O POTENCIA</u> |
|------------------------|-------------------|--------------|------------------------------|-----------------------------|
| 3                      | PRENSAS MECÁNICAS | TROQUELADO   | ELECTRICA                    | 50 TONELADAS.               |
| 1                      | CAMIONETA         | DISTRIBUCIÓN | GASOLINA                     | 3.5 TONELADAS.              |

**5. PERSONAL**

- ANOTAR EL NÚMERO DE TRABAJADORES CON QUE CUENTE EL PATRÓN POR GRUPOS DE OFICIOS U OCUPACION  
EJEMPLO:

| <u>Nº. DE TRABAJADORES</u> | <u>OFICIO U OCUPACION</u> |
|----------------------------|---------------------------|
| 3                          | CAJERAS                   |
| 4                          | OBROS DE MANTENIMIENTO    |

**6. PROCESOS DE TRABAJO**

- DESCRIBIR LOS PROCESOS DE TRABAJO DE LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, SIN OMITIR PROCESOS INICIALES, INTERMEDIOS O FINALES. EN CASO DE QUE EL PATRÓN REALICE MAS DE UNA ACTIVIDAD, LOS PROCESOS DEBERAN DESCRIBIRSE POR SEPARADO.  
EJEMPLO: SE RECIBEN LAS MATERIAS PRIMAS EN EL ALMACEN, SON ANALIZADAS EN EL LABORATORIO; SON EMPACADAS AL AREA DE PRODUCCION DONDE SON MEZCLADAS, POSTERIORMENTE SON EMPACADAS EN BOLSAS Y ENTREGADAS AL ALMACEN.

**7. CLASIFICACIÓN MANIFESTADA POR EL PATRÓN**

- ANOTAR LA DIVISION ECONOMICA, GRUPO Y FRACCION, ASI COMO MARCAR CON UNA CRUZ "X" LA CLASE DE RIESGO EN QUE, A CRITERIO DEL PATRÓN, SE CONFIGURE SU ACTIVIDAD CON BASE EN LO QUE ESTABLECEN LOS ARTICULOS 73 Y 75 DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL Y LOS ARTICULOS 1, FRACCION IV, 3, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 30 Y 166 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL EN MATERIA DE AFILIACION, CLASIFICACION DE EMPRESAS, RECALIFICACION Y FISCALIZACION, ANOTANDO ADEMAS EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO O DE SU REPRESENTANTE LEGAL Y FIRMANDO DE CONFORMIDAD.

**8. PARA USO EXCLUSIVO DEL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.**

- RECEPCION: HORA Y FECHA, MEDIANTE RELOJ MARCADOR, SE REGISTRARÁ LA HORA Y FECHA DE RECEPCION DE ESTE DOCUMENTO.
- CLASIFICACION SUBDELEGACIONAL  
SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCION Y PRIMA, EN QUE LA SUBDELEGACION CONSIDERE INCLUIDA LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, CON BASE EN LA INFORMACION DECLARADA EN ESTE FORMATO Y EL REGLAMENTO DE LA MATERIA, ASENTÁNDOSE EL NOMBRE Y FIRMA DE LOS FUNCIONARIOS SEÑALADOS.
- INSCRIPCION DEL PATRÓN AL I.H.S.S.  
SE ANOTARÁ EL DÍA, MES Y AÑO (4 DIGITOS) DE INSCRIPCION DEL PATRÓN AL I.H.S.S.
- CAPTURA AFIL-01  
SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCION Y PRIMA CON QUE SE CAPTO EN EL SISTEMA EL FORMATO AFIL - 01.
- NEGATIVA O AUSENCIA PATRONAL  
SE SEÑALARÁ CON UNA "X" CUANDO RESPECTO DE LA AUTOCLASIFICACION PATRONAL, EXISTA NEGATIVA O AUSENCIA.
- RATIFICACION  
SE ESTAMPARÁ EL SELLO DE RATIFICACION, SI COINCIDE LA CLASIFICACION DEL INSTITUTO CON LA MANIFESTADA POR EL PATRÓN.

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ANEXANDO IDENTIFICACION OFICIAL CON FOTOGRAFIA Y FIRMA DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO; Y PARA LOS REPRESENTANTES LEGALES, ADEMÁS, PODER PARA PLEITOS Y COBRANZAS. LOS DOCUMENTOS DEBERAN PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA PARA COTEJO. EL PLAZO DEL INSTITUTO PARA RESOLVER SU TRAMITE SERA DE DOS DIAS HÁBILES POSTERIORES A LA RECEPCION DE LA SOLICITUD EN LA SUBDELEGACION CORRESPONDIENTE. PARA CUALQUIER ACLARACION REFERENTE A SU TRAMITE, DIRIGIRSE AL DEPARTAMENTO DE AFILIACION Y VIGENCIA DE LA SUBDELEGACION QUE LE CORRESPONDA.

**INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS  
Y MODIFICACIONES  
EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO**

|     |     |     |
|-----|-----|-----|
| DIÁ | MES | AÑO |
|     |     |     |

**IMPORTANTE: PREVIO AL LLENADO DE ESTE FORMATO, SÍRVASE LEER CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES CORRESPONDIENTES. EN CASO DE QUE LOS ESPACIOS MARCADOS NO SEAN SUFICIENTES, ANEXAR LA INFORMACIÓN ADICIONAL EN HOJAS POR SEPARADO.**

| 1. DATOS GENERALES                              |  |   |  |                                      | REGISTRO ( S ) PATRONAL ( ES )         |
|---|--|---|--|--------------------------------------|--|
| NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL             |  |   |  |                                      |  |
| DOMICILIO: CALLE                                |  | NÚM. EXT.   | NÚM. INT.                                  | COLOMIA                              |  |
| POBLACION                                       | ENTIDAD  | CODIGO POSTAL   | TELEFONO                                   | FAX                                  |  |
| INSCRIPCIÓN                                     | MODIFICACIONES                                 |   |  |                                      |  |
| <input type="checkbox"/> INSCRIPCIÓN INICIAL    | <input type="checkbox"/> CAMBIO DE ACTIVIDADES | <input type="checkbox"/> INCORPORACIÓN DE ACTIVIDADES | <input type="checkbox"/> COMPRA DE ACTIVOS | <input type="checkbox"/> ENAJENACIÓN | <input type="checkbox"/> ARRENDAMIENTO |
| <input type="checkbox"/> FIDEICOMISO TRASLATIVO | <input type="checkbox"/> CAMBIO DE DOMICILIO   | <input type="checkbox"/> SUSTITUCIÓN PATRONAL         | <input type="checkbox"/> FUSIÓN            | <input type="checkbox"/> ESCISIÓN    | <input type="checkbox"/> REANUDACIÓN   |

| 2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y GIRO               |   |                                       |                                   |                                    |
|--|---|---------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AGRICULTURA       | <input type="checkbox"/> GANADERIA            | <input type="checkbox"/> SILVICULTURA | <input type="checkbox"/> PESCA    | <input type="checkbox"/> CAZA      |
| <input type="checkbox"/> INDS. EXTRACTIVAS | <input type="checkbox"/> INDS. TRANSFORMACIÓN | <input type="checkbox"/> CONSTRUCCIÓN | <input type="checkbox"/> COMERCIO | <input type="checkbox"/> SERVICIOS |
| ESPECIFICAR SU GIRO:                       |   |                                       |                                   |                                    |

| 3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES |        |
|---------------------------------|--------|
| NOMBRE                          | NOMBRE |
|                                 |        |
|                                 |        |
|                                 |        |

| 4. MAQUINARIA Y EQUIPO |        |     |                 |                 |
|------------------------|--------|-----|-----------------|-----------------|
| NÚMERO DE BIENES       | NOMBRE | USO | COMIBLE O PESKA | CAPACIDAD METRA |
|                        |        |     |                 |                 |
|                        |        |     |                 |                 |
|                        |        |     |                 |                 |
|                        |        |     |                 |                 |

| 5. PERSONAL            |                    |                        |                    |
|------------------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| NÚMERO DE TRABAJADORES | OFICIO U OCUPACIÓN | NÚMERO DE TRABAJADORES | OFICIO U OCUPACIÓN |
|                        |                    |                        |                    |
|                        |                    |                        |                    |
|                        |                    |                        |                    |
|                        |                    |                        |                    |
|                        |                    |                        |                    |



# Anexo 9 Aviso de inscripción del trabajador

|  |   |  |  |  |
|--|---|--|--|--|
| <b>INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL</b><br>SERVICIOS DE AFILIACIÓN Y VICENCIÓN DE DERECHOS<br><b>AVISO DE INSCRIPCIÓN DEL TRABAJADOR</b> |   | <b>INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA</b><br><b>PARA LOS TRABAJADORES</b> |  | AFIL-02  |
| NÚMERO DE REGISTRO PATRONAL  |   | CLASE DE AFILIACIÓN<br>PERMANENTE 1<br>EVENTUAL 2<br>EVENTUAL CONST 3              | NÚMERO DE SEGURO SOCIAL DEL TRABAJADOR |  |
| NOMBRE COMPLETO DEL TRABAJADOR(S) A BREVEATURAS  |   |  |  |  |
| APELLIDO PATERNO   |   | APELLIDO MATERNO   |  | NOMBRES  |
| SALARIO BASE DE COTIZACIÓN \$  | TIPO DE SALARIO Fijo 0<br>VARIABLE 1<br>MIXTO 2 | EXCLUSIVO IMSS   |  | FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN DE ESTE AVISO EN EL IMSS |
| FECHA DE INGRESO AL TRABAJO  | SEXO MASC 1 FEM 2                               | EN CASO DE JORNADA O SEMANA REDUCIDA ANOTAR LOS DÍAS QUE ABORRA DE HORARIO         |  | OCUPACIÓN DEL TRABAJADOR                           |
| DÍA (DD) MES (MM) AÑO (AAAA)   | FECHA DE NACIMIENTO                             | U.M.F.   |  | U.M.F.   |
| LUGAR DE NACIMIENTO (ESTADO)   |   |  |  |  |
| NOMBRE DEL PADRE (AUN VIVO)  |   |  |  |  |
| NOMBRE DE LA MADRE (AUN VIVA)  |   |  |  |  |
| DCM CILIO DEL TRABAJADOR   |   |  |  |  |
| CALLE Y NO. MANZANA NÚMERO COLONIA Y POBLACIÓN   |   |  |  |  |
| MUNICIPIO ESTADO CP  |   |  |  |  |
| NOMBRE DENOMINACIÓN, RAZÓN SOCIAL DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO   |   |  |  |  |
| UBICACIÓN DEL CENTRO DE TRABAJO  |   |  |  |  |
| CALLE Y NO. MANZANA NÚMERO COLONIA Y POBLACIÓN   |   |  |  |  |
| MUNICIPIO ESTADO CP  |   |  |  |  |
| EXTENPORANEO 1   |   |  |  | 1  |
| FIRMA DEL PATRÓN SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL  |   | FIRMA O FUELLA DEL TRABAJADOR  |  |  |

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SURTEN EFECTO TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES.  
 CAPTURAR VISOS ORIGINALES CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACLARACIÓN

## Anexo 10 Encuesta

La presente encuesta es para conocer la tendencia del plan de negocio, en base a ella se conocerá el aspecto mercadológico, el que indicará las preferencias que tiene el público al que se pretende llegar.

Instrucciones: Subraya la opción con la que más se identifique

### Datos generales

1.- Edad

- a) 18-25    b) 26-35    c) 36-45    d) 46-55    e) 55 o más

2.- Ocupación

- a) Estudiante    b) Empleado    c) Comerciante    d) Hogar    e) Otro  
(especifique): \_\_\_\_\_

3.- Escolaridad

- a) Primaria    b) Secundaria    c) Preparatoria    d) Licenciatura    e) Postgrado

4.- Género

- a) Femenino    b) Masculino

### Preguntas generales

5.- ¿Acostumbra ir a cafeterías?

- a) Seguido    b) Algunas veces    c) Nunca

6.- ¿A qué hora suele ir?

- a) 7 a 10 hrs    b) 10 a 14 hrs    c) 15 a 18 hrs    d) 18 a 23 hrs

7.- ¿Cuánto tiempo pasa en la cafetería que visita?

- a) 30 min.    b) 1 hora    c) de 1 a 2 horas    d) mas de 2 horas

8.- ¿Que tan frecuentemente va a una cafetería?

- a) 1 vez por semana    b) 2 veces por semana    c) 3 o mas veces por semana    d) 1 vez al mes

9.- ¿Con quién va a la cafetería?

- a) Solo    b) Familiares    c) Amigos    d) Otros (especifique) \_\_\_\_\_

10.- ¿Cuál es el motivo de ir a la cafetería?

- a) Tomar café    b) Conversar    c) Tratar negocios    d) Relajarse    e) Otro  
(especifique) \_\_\_\_\_

11.- ¿Qué productos prefiere consumir en la cafetería?

- a) Café    b) Chocolate    c) Te    d) Frapé    e) Otro (especifique) \_\_\_\_\_

12.- ¿Prefiere alguna cafetería en particular?

a) Sanborns b) Vips c) Starbucks d) La Taza e) Otra (especifique):

\_\_\_\_\_

13.- ¿Alguna razón para ir a esa cafetería?

a) Por su cercanía b) El Servicio c) La calidad del producto d) Precio e) Otros (especifique) \_\_\_\_\_

14.- ¿Qué debería tener una cafetería para que usted regresara?

15.- ¿Visitaría una cafetería que ofertara vino y eventos artísticos?

Si\_\_\_\_ No\_\_\_\_

16.- ¿Qué tipo de vinos prefiere?

a) Tintos b) Rosados c) Blancos

17.- ¿Qué tipo de eventos culturales le gustaría se realizaran?

\_\_\_\_\_

Gracias

## Referencias

- Aguirre, F. (1999). Tendencias de la demanda mundial de café. Consultado el 31 de agosto de 2009 en: <http://vinculando.org/mercado/cafe/tendmundodem.html>
- Alcaraz R., R. E. (2006). *El emprendedor de éxito* (3ª Ed.). México: McGraw Hill.
- Anónimo (s.f.). Administración del tiempo. Consultado el 31 de agosto de 2009 en: [http://www.degerencia.com/tema/administracion\\_del\\_tiempo](http://www.degerencia.com/tema/administracion_del_tiempo)
- Anónimo (2009a). El mercado del café, políticas públicas y cooperación entre productores de café en Mesoamérica. Consultado el 11 de noviembre de 2009 en: <http://www.redmesoamericana.net/?q=node/376>
- Anónimo (2009b). Países productores y tipos de café. Consultado el 14 de septiembre de 2009 en: <http://www.guiamiquelin.com/cafe/elcafe.html>
- Anónimo (2009c). Red de Café. Consultado el 14 de septiembre de 2009 en: [www.redcafe.org/cafeenmexico.html](http://www.redcafe.org/cafeenmexico.html)
- Artes de México (2005). *La guía de artes de México* (3ª. Ed.). México: Artes de México.
- Asociación Nacional de Vitivinicultores, A.C. (2009). Producto y exportación. Consultado el 14 de septiembre de 2009 en: [http://www.uvayvino.org/sys/index2.php?option=com\\_content&task=view&id=59&pop](http://www.uvayvino.org/sys/index2.php?option=com_content&task=view&id=59&pop)
- Baca, U. G. (2006). *Evaluación de proyectos* (5ª Ed.). México: McGraw-Hill.
- Baja Viajes (2009) Excusiones y viajes por Baja California. Consultado el 31 de agosto de 2009 en: <http://bajaviajes.com>
- Consulta Mitofsky (2004). Indicadores sobre el uso y administración del tiempo en México. *Boletín Informativo Semanal*, III (087). Consultado el 31 de agosto de 2009 en: [http://www.consulta.com.mx/mail/BS087\\_140904.htm#Inicio](http://www.consulta.com.mx/mail/BS087_140904.htm#Inicio)
- Dirección General de Planeación y Desarrollo en Salud (2009). Evaluación de 360 grados. Consultado el 8 de marzo 2010 en: [http://www.dgplades.salud.gob.mx/descargas/dhg/EVALUACION\\_360.pdf](http://www.dgplades.salud.gob.mx/descargas/dhg/EVALUACION_360.pdf)
- García Curado, A. J. (2003). *Los vinos de América*. Madrid: Editorial Zendera Zariquiey.
- Gerlero, J. (2005). *DIFERENCIAS ENTRE OCIO, TIEMPO LIBRE Y RECREACION*: Lineamientos preliminares para el estudio de la *Recreación*.

Consultado el 31 de agosto de 2009 en:  
[www.redcreacion.org/documentos/.../JGerlero.html](http://www.redcreacion.org/documentos/.../JGerlero.html)

Gitman, L. J. (1997). *Fundamentos de administración financiera* (7ª Ed.). Oxford: Oxford University Press-Harla

Rodríguez, J.V. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas* (5ª Ed.). México: Editorial Thomson.

Romero, L. J. (1997). *Contabilidad Intermedia* (1ª Ed.). México: McGraw-Hill.

Secretaría de Economía (2009). Contacto Pyme. Consultado el 11 de noviembre de 2009 en: <http://www.economia.gob.mx/?p=7000>

Servitje, S. R. (2009). *Bimbo Estrategias de éxito empresarial* (2ª Ed.). México: Pearson Prentice Hall.