



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



**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS DE UNA MICROEMPRESA  
QUE DISTRIBUYE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES  
MEXICANOS**

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

**PRESENTA**

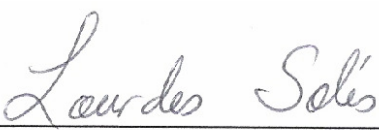
**FLORA LUZ VAZQUEZ MEJIA**

**Ensenada, B. C.**

**Enero de 2010**

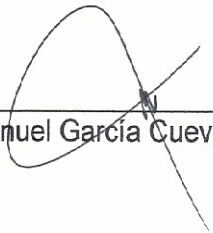
## CONSTANCIA DE APROBACION

Director de Trabajo Terminal:

  
M. A. María de Lourdes Solís Tirado

Aprobado por los integrantes del Sínodo:

  
Dra. María Concepción Ramírez Barón

  
M. A. Juan Manuel García Cuevas

Con todo mi cariño dedico este trabajo a mi esposo Oscar Aguirre Romo  
y a mis nietos María Fernanda y José María Domínguez Aguirre  
Por ser una fuente de amor, inspiración y superación.

## **Agradecimientos**

Primeramente le doy gracias a Dios, por darme la oportunidad de terminar un escalón más en mi vida profesional, ya que sin su ayuda no llegaría hasta donde estoy.

También doy gracias a mi esposo, hijos y nietos por darme el tiempo que era de ellos, sabiendo que uno de mis deseos será el terminar mi maestría y así lograr superarme en forma personal.

Le doy gracias a mi madre por ser ella para mí un ejemplo a seguir de superación y constancia.

Le agradezco a mi compañera de trabajo María de Jesús Hernández García por apoyarme cuando inicie la maestría y hasta el final de ella.

A todos mis maestros y compañeros de la maestría por su paciencia y apoyo en cada una de las materias que participe con ellos.

A la Maestra María de Lourdes Solís Tirado, a la Doctora María Concepción Ramírez Barón y al Maestro Juan Manuel García Cuevas por su apoyo y dedicación al término de este plan de negocios.

A la Universidad Autónoma de Baja California por ser mi Alma Mater y darme la oportunidad de seguir creciendo en lo profesional.

## **Resumen**

En el presente plan de negocios se valora la factibilidad de establecer una empresa que sea distribuidora de productos naturales 100 por ciento mexicanos, evaluando cada etapa del proceso de planeación del negocio en forma individual y añadiendo el proyecto de inversión que dará la pauta para que los inversionistas vean la perspectiva que se presenta dentro del negocio.

Su giro será comercial como distribuidora de compra-venta, atendida por medio de comisionistas independientes. Se venderán los siguientes productos: extractos concentrados, colirios, jarabes, cápsulas, fibras, tinte y mascarilla natural, levadura de cerveza y jugo de sábila. Se estudiaron a varias empresas distribuidoras de productos naturales, dando como resultado que tienen más antigüedad en la ciudad, sus productos son reconocidos por la ciudadanía y sus precios son caros. Los productos de la nueva empresa serán a un bajo costo a diferencia de las anteriores, sin sacrificar las utilidades.

Se utilizó para el estudio de mercado el método de muestreo por zonas o áreas, que consiste en hacer una encuesta a 190 personas, es el número del tamaño de la muestra obtenida en el estudio de mercado, en forma aleatoria distribuidos en cuatro puntos de la ciudad con prioridad del sur ya que es donde se desea implementar el negocio.

Lo más importante que se encontró dentro del estudio fue que las personas están dispuestas a comprar productos naturales que prevengan y alivien sus enfermedades y que están dispuestos a pagar la cantidad que nuestros productos valen.

Los productos serán traídos de la ciudad de Jojutla, Morelos, mismo que ya vendrán empacados y procesados, por lo tanto solo se pedirán a la distribuidora Deseret.

La empresa será de tamaño pequeña, ya que contará con 15 empleados distribuidos en el gerente, el auxiliar administrativo, la secretaria, el cajero, el almacenista y 10 distribuidores independientes.

El régimen con el que estará constituida será el de persona física con actividad empresarial, porque será solo él propietario de la empresa. El resultado obtenido en los diferentes estudios de finanzas se concluye que el proyecto es factible para realizarlo, ya que no se requiere de mucha inversión y si se trabaja constantemente dará el resultado deseado.

## Tabla de Contenido

|                                                             |          |
|-------------------------------------------------------------|----------|
| <b>Introducción</b>                                         | <b>1</b> |
| <b>Capítulo 1. Naturaleza del proyecto</b>                  |          |
| 1.1 Nombre de la empresa                                    | 11       |
| 1.1.1 Lema y logotipo                                       | 11       |
| 1.2 Descripción de la empresa                               | 11       |
| 1.2.1 Giro o sector                                         | 11       |
| 1.2.2 Tamaño                                                | 11       |
| 1.2.3 Ubicación                                             | 12       |
| 1.2.4 Descripción breve del servicio                        | 12       |
| 1.3 Misión, visión y valores                                | 12       |
| 1.3.1 Misión                                                | 12       |
| 1.3.2 Visión                                                | 12       |
| 1.3.3 Valores                                               | 12       |
| 1.4 Objetivos de la empresa                                 | 13       |
| 1.5 Ventaja competitiva                                     | 13       |
| 1.6 Análisis de la industria o sector                       | 14       |
| 1.6.1 La competencia                                        | 14       |
| 1.7 Productos y/o servicios de la empresa                   | 19       |
| 1.8 Impacto salud, tecnológico, económico y ambiental       | 20       |
| <b>Capítulo 2. El mercado</b>                               |          |
| 2.1 Objetivos de mercadotecnia                              | 22       |
| 2.1.1 Objetivos primarios o generales                       | 22       |
| 2.1.2 Objetivos específicos                                 | 22       |
| 2.2 Estudio de mercado                                      | 23       |
| 2.2.1 Determinación del objetivo de estudio de mercado      | 23       |
| 2.2.2 Planteamiento de la hipótesis                         | 24       |
| 2.2.3 Preguntas generadoras de la investigación             | 24       |
| 2.2.4 Determinación de las fuentes de información           | 24       |
| 2.2.5 Determinación del tamaño de la muestra                | 25       |
| 2.2.6 Diseño del instrumento de recopilación de información | 25       |
| 2.2.7 Trabajo de campo                                      | 25       |
| 2.2.8 Recopilación y tabulación de la información           | 26       |
| 2.2.9 Conclusiones                                          | 30       |
| 2.3 Investigación de mercado                                | 31       |
| 2.4 Distribución y puntos de venta                          | 34       |
| 2.5 Promoción del producto o servicio                       | 35       |
| 2.5.1 Publicidad                                            | 35       |
| 2.5.2 Promoción de ventas                                   | 37       |
| 2.5.3 Marcas                                                | 41       |
| 2.5.4 Etiqueta                                              | 42       |
| 2.5.5 Empaque                                               | 44       |
| 2.5.6 Anuncio del exterior de la empresa                    | 44       |
| 2.6 Fijación y políticas de precio                          | 45       |
| 2.7 Plan de introducción al mercado                         | 45       |
| 2.8 Riesgos y oportunidades del mercado                     | 45       |
| 2.9 Sistema y plan de ventas                                | 46       |

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| 2.10 Descripción del proceso de ventas       | 48 |
| 2.11 Diagrama de flujo del proceso de ventas | 49 |

### **Capítulo 3. Operación**

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| 3.1 Objetivos de operación                         | 51 |
| 3.2 Especificaciones del producto                  | 51 |
| 3.3 Descripción del proceso de operación           | 55 |
| 3.4 Diagrama de flujo del proceso de compra.       | 56 |
| 3.5 Características de la tecnología               | 57 |
| 3.6 Equipo e instalaciones.                        | 57 |
| 3.7 Materia prima                                  | 57 |
| 3.8 Capacidad instalada                            | 57 |
| 3.9 Manejo de inventarios                          | 58 |
| 3.10 Ubicación de la empresa                       | 60 |
| 3.11 Diseño y distribución de la planta u oficinas | 61 |
| 3.12 Mano de obra requerida                        | 62 |
| 3.13 Programa de operación                         | 62 |

### **Capítulo 4. Organización**

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| 4.1 Estructura organizacional            | 63 |
| 4.2 Funciones específicas por puesto     | 65 |
| 4.3 Captación del personal               | 71 |
| 4.3.1 Reclutamiento                      | 71 |
| 4.3.2 Selección                          | 71 |
| 4.3.3 Contratación                       | 71 |
| 4.3.4 Inducción                          | 71 |
| 4.4 Desarrollo del personal              | 71 |
| 4.5 Administración de sueldos y salarios | 72 |
| 4.6 Evaluación del desempeño             | 74 |

### **Capítulo 5. Finanzas**

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| 5.1 Objetivos de finanzas                             | 75 |
| 5.2 Sistema contable de la empresa                    | 75 |
| 5.3 Situación financiera                              | 75 |
| 5.4 Balance general inicial                           | 76 |
| 5.5 Concentrado por rubro de la inversión requerida   | 77 |
| 5.6 Proyección de depreciación y amortización         | 78 |
| 5.7 Costos variables anuales proyectados para 10 años | 79 |
| 5.8 Préstamo avió                                     | 80 |
| 5.9 Préstamo refaccionario                            | 81 |
| 5.10 Proyección de costos fijos                       | 82 |
| 5.11 Proyección de ingresos:                          | 83 |
| 5.12 Estado de resultados pro forma                   | 84 |
| 5.13 Flujo de efectivo proyectado                     | 85 |
| 5.14 Proyección de balance general pro forma          | 86 |
| 5.15 Punto de equilibrio operativo y financiero       | 87 |
| 5.15.1 Punto de equilibrio operativo                  | 87 |
| 5.15.2 Punto de equilibrio financiero                 | 89 |

|                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.16 Análisis financiero                                                          | 90  |
| 5.16.1 Razones de rentabilidad                                                    | 90  |
| 5.16.2 Razones de liquidez                                                        | 91  |
| 5.16.3 Razones de endeudamiento                                                   | 92  |
| 5.17 Análisis de rentabilidad                                                     | 93  |
| 5.18 Conclusión financiera                                                        | 94  |
| <b>Capítulo 6. Riesgos críticos</b>                                               |     |
| 6.1 Riesgos internos                                                              | 95  |
| 6.2 Riesgos externos                                                              | 95  |
| 6.3 Riesgos financieros                                                           | 96  |
| <b>Capítulo 7. Aspectos legales de implementación y operación.</b>                |     |
| 7.1 Definición del régimen de constitución de la empresa:                         | 98  |
| 7.2 Trámites de apertura.                                                         | 98  |
| 7.3 Trámites fiscales.                                                            | 99  |
| 7.4 Trámites laborales.                                                           | 99  |
| <b>Anexos</b>                                                                     |     |
| 1.- Manual de productos Deseret                                                   | 101 |
| 2.- Catálogo de productos                                                         | 102 |
| 3.- Cuestionario de recopilación de información                                   | 139 |
| 4.- Información de los productos naturales y de Deseret                           | 140 |
| 5.- Listado de precios del producto                                               | 141 |
| 6.- Mobiliario que se utilizará en la empresa Flora Natura                        | 142 |
| 7.- Formato de inscripción a SHCP R-1                                             | 145 |
| 8.- Formato de inscripción a la CANACO                                            | 149 |
| 9.- Formato de inscripción al SIEM                                                | 150 |
| 10.- Formato de solicitud de factibilidad de uso de suelo                         | 151 |
| 11.- Formato de solicitud de licencia ambiental                                   | 152 |
| 12.- Formato de solicitud dictamen de uso de suelo                                | 158 |
| 13.- Formato de solicitud de autorización de anuncio, rótulo o similar            | 159 |
| 14.- Formato de solicitud de inspección a protección civil                        | 160 |
| 15.- Formato de aviso de registro estatal de causantes                            | 161 |
| 16.- Formato de inscripción al IMSS del patrón                                    | 163 |
| 17.- Formato de inscripción al IMSS del trabajador                                | 164 |
| 18.- Formato de constitución mixta de capacitación y adiestramiento               | 165 |
| 19.- Formato de aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento | 166 |
| <b>Referencias</b>                                                                | 167 |

| <b>Número</b> | <b>Lista de Tablas</b>                                                                                | <b>Página</b> |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 0.1           | Elementos básicos de la definición de salud                                                           | 2             |
| 0.2           | Porcentaje de personas que utilizan tratamientos alternativos y hierbas medicinales en Estados Unidos | 6             |
| 0.3           | Contenido del plan de negocios                                                                        | 10            |
| 1.1           | Análisis FODA                                                                                         | 14            |
| 1.2           | Productos de la empresa Flora Natura                                                                  | 19            |
| 2.1           | Competidores pequeños                                                                                 | 33            |
| 2.2           | Competidores medianos                                                                                 | 34            |
| 2.3           | Costo de publicidad                                                                                   | 35            |
| 2.4           | Costo de promoción escrita                                                                            | 36            |
| 2.5           | Proceso de venta de la cajera al consumidor final                                                     | 48            |
| 2.6           | Proceso de venta de distribuidor independiente al minorista                                           | 48            |
| 3.1           | Algunos productos de la empresa Flora Natura                                                          | 52            |
| 3.2           | Diagrama de flujo para el proceso de compra                                                           | 55            |
| 3.3           | Inventarios                                                                                           | 59            |
| 4.1           | Análisis de puesto del director general                                                               | 65            |
| 4.2           | Análisis de puesto del auxiliar administrativo                                                        | 66            |
| 4.3           | Análisis de puesto de la secretaria                                                                   | 67            |
| 4.4           | Análisis de puesto del cajero                                                                         | 68            |
| 4.5           | Análisis de puesto del almacenista e intendente                                                       | 69            |
| 4.6           | Análisis de puesto del distribuidor independiente                                                     | 70            |
| 4.7           | Sueldos y salarios                                                                                    | 72            |
| 4.8           | Nomina                                                                                                | 73            |
| 4.9           | Método de escalas continuas                                                                           | 74            |
| 5.1           | Rubro de inversión                                                                                    | 75            |
| 5.2           | Balance general Inicial                                                                               | 76            |
| 5.3           | Concentrado por rubro de la inversión requerida                                                       | 77            |
| 5.4           | Cédula de depreciación proyectada a 10 años                                                           | 78            |
| 5.5           | Cédula de amortización proyectada a 10 años                                                           | 78            |
| 5.6           | Costos variables anuales proyectados para 10 años                                                     | 79            |
| 5.7           | Préstamo avió                                                                                         | 80            |
| 5.8           | Préstamo refaccionario                                                                                | 81            |
| 5.9           | Proyección de costos fijos proyectados para 10 años                                                   | 82            |
| 5.10          | Proyección de ingresos: proyectados para 10 años                                                      | 83            |
| 5.11          | Estado de resultados proforma proyectados para 10 años                                                | 84            |
| 5.12          | Flujo de efectivos proyectados para 10 años                                                           | 85            |
| 5.13          | Proyección de balance general proforma proyectado para 10 años                                        | 86            |
| 5.14          | Comparativo del punto de equilibrio operativo y financiero                                            | 87            |
| 5.15          | Razones de rentabilidad                                                                               | 90            |
| 5.16          | Razones de liquidez                                                                                   | 91            |
| 5.17          | Razones de endeudamiento                                                                              | 92            |
| 5.18          | Análisis de rentabilidad                                                                              | 93            |
| 6.1           | Riesgos internos                                                                                      | 95            |
| 6.2           | Riesgos externos                                                                                      | 96            |
| 6.3           | Riesgos financieros                                                                                   | 96            |
| 7.1           | Tramites de apertura.                                                                                 | 98            |

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 7.2 Tramites fiscales.  | 99 |
| 7.3 Tramites laborales. | 99 |

### **Lista de Figuras**

| Número                                            | Página |
|---------------------------------------------------|--------|
| 2.1 Publicidad de volantes y póster               | 37     |
| 2.2 Tazas de la empresa Flora Natura              | 38     |
| 2.3 Promoción de quinto producto gratis           | 38     |
| 2.4 Ejemplo de volante del cepillo                | 40     |
| 2.5 Ejemplo de volante de gastrilax               | 41     |
| 2.6 Logotipo de la empresa Flora Natura           | 42     |
| 2.7 Ejemplo de la etiqueta del producto cepillo   | 43     |
| 2.8 Ejemplo de la etiqueta del producto gastrilax | 43     |
| 2.9 Anuncio del exterior de la empresa            | 44     |
| 3.1 Mapa de la ubicación de la empresa            | 60     |
| 4.1 Organigrama                                   | 64     |

### **Lista de Gráficas**

| Número                                                                                                                                                                | Página |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 2.1 ¿Conoce usted los beneficios de la medicina natural?                                                                                                              | 26     |
| 2.2 ¿Le gustaría conocer las ventajas de usar un producto de medicina natural?                                                                                        | 27     |
| 2.3 ¿Tomaría como una alternativa el uso de la medicina natural, para aliviar problemas de salud: digestivos, nutricionales, de sobrepeso, respiratorios entre otros? | 27     |
| 2.4 ¿Conoce los productos de la marca Deseret?                                                                                                                        | 28     |
| 2.5 ¿Estaría dispuesto a comprar productos de la empresa Deseret?                                                                                                     | 28     |
| 2.6 ¿Le gustaría que existiera un lugar donde pudiera encontrar la solución natural a sus problemas de salud a un bajo costo?                                         | 29     |
| 2.7 ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada la distribuidora de productos medicinales naturales?                                                                     | 29     |
| 2.8 ¿Cuánto es lo que estaría dispuesto a pagar por un producto de medicina natural?                                                                                  | 30     |
| 5.1 Punto de equilibrio operativo año 1                                                                                                                               | 87     |
| 5.2 Punto de equilibrio operativo año 5                                                                                                                               | 88     |
| 5.3 Punto de equilibrio operativo año 10                                                                                                                              | 88     |
| 5.4 Punto de equilibrio operativo año 1                                                                                                                               | 89     |
| 5.5 Punto de equilibrio operativo año 5                                                                                                                               | 89     |
| 5.6 Punto de equilibrio operativo año 10                                                                                                                              | 90     |

## **Introducción**

En el presente plan de negocios de la empresa Flora Natura se pretende; mejorar la salud de la población principalmente en Ensenada, porque aquí da inicio la empresa, si consideramos que cada uno de los miembros de una familia son importantes, si uno se enferma se refleja en el bienestar de los demás. Así la salud de cada individuo en una comunidad tiene consecuencias positivas o negativas para la sociedad, por que se puede reflejar en una crisis, como ejemplo es una epidemia. Por eso es necesario investigar siempre de donde vienen las enfermedades y ver cual es el origen de ellas, buscando las causas que la han generado y atacando desde su raíz para evitar la propagación de la misma.

Hablar de la salud en estos tiempos es algo muy común en cualquier círculo social, cultural o profesional. Buscando algunas definiciones encontramos las siguientes:

La Organización Mundial de la Salud (OMS) definió la salud como el estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente como la ausencia de enfermedad o invalidez.

R. Dubos define la salud, como el estado de adaptación al medio y la capacidad de funcionar en las mejores condiciones en este medio.

Hernan San Martin la define como un estado variable fisiológico de equilibrio y de adaptación de todas las posibilidades humanas.

El Concepto Ecológico la define como el equilibrio dinámico con el ambiente, que ofrece las mejores posibilidades para el desenvolvimiento pleno de las capacidades.

Enfermedad: es cualquier estado que perturba el funcionamiento físico o mental de una persona y afecta su bienestar (Higashida, 2005, p 4).

Existen otros autores que la definen de una manera más compleja como:

Salud es un concepto vago, en algunas de sus definiciones se enfatiza la ausencia del proceso activo de una enfermedad. Otras se concentran en el grado de independencia en la vida diaria (Burak, 1965). Las más satisfactorias, destacan la autorrealización, el logro del desarrollo pleno del individuo y la evaluación de la

salud propia (Dunn, 1959, 1961) Nancy Milio(1970) expresó poéticamente su definición: “Salud es el florecimiento de la integridad”

Una persona verdaderamente sana y vivaz, parece irradiar energía disfrutar de ser el mismo; le complacen las relaciones en donde tanto él como otros son libres de estar vivos, concientes de los demás y esencialmente ellos mismos (Ver Tabla 0.1).

Tabla 0.1 Elementos básicos de la definición de salud

| Elemento       | Significado                                                                                          |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Energía        | Vitalidad, vivacidad, <i>joie de vivre</i> .                                                         |
| Individualidad | Unicidad de la persona, producto de la libertad de ser y del placer de ser uno mismo (Rogers, 1967). |
| Relación       | Sinceridad del individuo hacia sí mismo y hacia otros, relación, interacción (Rogers, 1967).         |
| Desarrollo     | Proceso del crecimiento continuo (Melio, 1967).                                                      |

Elaboración propia.

Salud de la comunidad: es función de la energía, la individualidad y la relación de la comunidad como un todo, así como de la relación entre las personas y los grupos dentro de esa comunidad. La salud de los individuos se refleja en la salud de sus miembros (Downs, 1974). Evaluación de la comunidad: es el proceso de definir a la misma como un sistema, identificando los atributos de sus componentes y describiendo los patrones y la organización de ésta en referencia a su nivel de buena salud (Hancheh, 1985, pp. 48-50).

“La medicina tradicional abarca una amplia variedad de terapias y prácticas que varían entre países y entre regiones. En algunos países se denomina medicina «alternativa» o «complementaria». Se viene utilizando desde hace miles de años, y sus practicantes han contribuido enormemente a la salud humana, en particular como proveedores de atención primaria de salud al nivel de la comunidad” (Organización Mundial de la Salud, 2009, s. p.).

Cualquier sistema médico basado en una teoría de las enfermedades o su tratamiento que sea incompatible con la medicina ortodoxa que se enseña en las facultades de medicina es llamado medicina alternativa. Por el contrario, la

medicina complementaria consiste en el empleo de técnicas de tratamiento (la acupuntura y la digitopuntura), que generalmente no se incluyen entre los métodos terapéuticos ortodoxos. En la medicina complementaria se utilizan estas técnicas de forma empírica; es decir, se emplean en circunstancias en las que la experiencia indica que pueden ser eficaces, aunque se desconozcan o se tengan dudas acerca de su mecanismo de acción.

En muchas culturas existen tradiciones sobre medicina herbolaria, que utilizan remedios a base de plantas para curar las enfermedades corrientes. Algunas plantas tienen efectos y propiedades que han sido reconocidos por la medicina ortodoxa. La medicina popular europea, basada en los cuatro humores descritos por los antiguos griegos y en la medicina herbolaria ordinaria, se fue transformando a merced los descubrimientos científicos de los siglos XVIII y XIX.

A principios del siglo XIX se produjeron el desarrollo y el florecimiento de muchos nuevos sistemas alternativos, como la quiropráctica, la homeopatía y la naturopatía. La popularidad de esas prácticas alternativas decayó entre 1930 y 1950 debido a los éxitos de la medicina ortodoxa, especialmente con las vacunas, los antibióticos, los diuréticos, los antidepresivos y los adelantos en la anestesia y la cirugía. No obstante en los últimos años, un pequeño pero creciente número de personas ha cuestionado la capacidad de la medicina ortodoxa para dar respuesta a todas las enfermedades. Muchas disciplinas nuevas y otras redescubiertas (como la naturopatía y la terapéutica por aroma) han ganado muchos adeptos, sin llegar a ganar una confirmación científica concluyente.

Muchos médicos alternativos son personas que saben escuchar con simpatía y comprensión, y que dan consejos sensatos respaldados por tratamientos que tienen, como mínimo, un poderoso efecto placebo. La oposición de los médicos ortodoxos a los tratamientos alternativos se basa en el principio de que lo primero que hay que hacer para tratar cualquier trastorno es establecer un diagnóstico acertado, para lo cual se necesitan profundos conocimientos médicos (Smith, 1990, pp 771- 772).

“La medicina Herbolaria, es un sistema de medicina en el que se utilizan distintas plantas para tratar síntomas o promover la salud. Ha sido la forma más antigua de tratamiento en muchas culturas durante muchos siglos” (Smith, 1990, p 774).

La medicina natural es cada vez más popular y sus remedios son considerados por mucho como una alternativa a la medicina científica habitual. Es conveniente saber, sin embargo, que la enfermedad es inherente al ser vivo y que ni la medicina científica ni la medicina natural tienen remedios infalibles para todos los males.

Hay que considerar también que, puesto que la salud preocupa a la practica totalidad de los seres humanos , no es de extrañar que tanto entre los promotores de la medicina natural como en los de la medicina científica puedan co-existir unos genuinos deseos de mejorar la salud de las gentes, junto con unos claros ( y legítimos) intereses económicos (Rosales & De Caceres, 2002, p 737).

Existe en las personas una gran necesidad de obtener el mejoramiento de su salud sin tener que ingerir tanto medicamento alópata el cual con el paso del tiempo llega a causar daño severo para otros órganos de su cuerpo,

El hombre fue concebido para vivir sano. En la naturaleza encontramos los alimentos que nos proporcionan los nutrientes y sustancias para minimizar las enfermedades, y cuando estas aparezcan, en la naturaleza encontraremos los medicamentos y los tratamientos curativos para acabar con los padecimientos. Sin embargo, la vida moderna hace que fácilmente olvidemos que somos parte de la naturaleza y que por lo mismo debemos de vivir dentro de sus reglas.

Este olvido nos ha llevado a ser una sociedad acostumbrada a la enfermedad pero con la ilusión de algún día inventar una píldora mágica que nos cure todas las enfermedades. Para que nuestra modernidad se transforme en verdadero desarrollo humano, deberemos acercarnos y no alejarnos de la naturaleza, será hasta entonces que podremos ser personas sanas tanto física como emocionalmente (Medicina Natural, 2009, s. p.).

El medio ambiente nos sorprende con sus grandes demostraciones de poder, al ver la fuerza que produce la oleada del mar, la velocidad que puede alcanzar el viento, el dulce canto de un pájaro, todo esto nos hace pensar que existen reglas o normas por las cuales se rige un equilibrio. Este con el fin de ayudarnos a tener una existencia más placentera.

El cuerpo humano también se rige por reglas que si no las obedecemos caemos en fallas que nos traen consecuencias graves que afectan nuestra salud, provocando enfermedades que nos ocasionan pequeños o grandes malestares que perjudican la inmunidad.

Una recomendación importante para poder evitar esto, es mantener una alimentación balanceada y para esto la Organización Mundial de la Salud propone que nuestra alimentación diaria debe incluir: Los alimentos plásticos o constructores. Son aquellos que sirven para formar y preparar los tejidos orgánicos (piel, músculo y huesos). Ejemplo: el agua natural, semillas oleaginosas, cereales, leguminosas, leche y derivados, huevos fértiles, carnes blancas, rojas y negras.

Los alimentos energéticos. Son los que dan capacidad mental, fuerza física, vigor varonil, calor sano, movimiento armonioso, gracias a la aptitud funcional propia de un ser en óptimas condiciones. Ejemplo: las grasa saturadas de origen animal y vegetal, hidratos de carbono, féculas y azúcares.

Los alimentos protectores. Estos son los bionutrientes (nutrientes obtenidos por métodos orgánicos dentro de nuestro cuerpo. Ejemplo: las vitaminas, los fermentos, las bases, los álcalis, los ácidos orgánicos, sales minerales, aminoácidos esenciales, fibra, enzimas, ácidos grasos esenciales” (Manual de productos de la empresa Deseret, ver anexo 1).

Este tipo de productos, brindan muchos beneficios ya sean digestivos, respiratorios o de estabilidad nutricional. En la actualidad existe una gran inclinación de las personas, por todo lo relacionado con la medicina natural.

El hecho es que estos tratamientos naturales pueden ser seguros, simples, baratos y efectivos. Más aún, benefician a todo el organismo: la premisa es que los tratamientos naturales ayudan al organismo a curarse por sí mismo. Los profesionales de la medicina tradicional solían dudar de los tratamientos naturales. Me alegra decir que hoy ya no tanto, sobre todo desde que los institutos nacionales de salud fundaron recientemente un departamento para estudiar las terapéuticas alternativas. A medida que las investigaciones ponen más acento en las causas nutricionales de la enfermedad, y que el público se ha vuelto más receptivo a los tratamientos naturales, los médicos comienzan a adoptar tales técnicas. Muchos pacientes me dicen que sus médicos les han sugerido una o más vitaminas y/o minerales para sus diversos malestares (Guiller & Matthews, 1997, pp 20-21).

Como información estadística podemos hacer notar que:

La importancia en la actualidad de la medicina natural se evidencia por el alto consumo de los productos recomendados por esta alternativa para el manejo de las enfermedades. En los Estados Unidos un estudio mostró un aumento significativo de los tratamientos médicos alternativos (Ver Tabla 0.2).

Tabla 0.2 Porcentaje de personas que utilizan tratamientos alternativos y hierbas medicinales en Estados Unidos

| Personas que utilizan             | Año  | Porcentaje | Año  | Porcentaje |
|-----------------------------------|------|------------|------|------------|
| Tratamientos médicos alternativos | 1990 | 33.8       | 1997 | 42.1       |
| Uso de hierbas medicinales        | 1990 | 2.5        | 1997 | 12.1       |

Elaboración propia.

Otro dato encontrado revela que dentro del 44 por ciento de los adultos que reportó el uso regular de medicamentos prescritos por el médico, se encontró que el 18.4 por ciento también utilizaba, al menos, un producto de la medicina herbaria.

En Inglaterra, un sondeo efectuado por una organización de 28.000 consumidores descubrió que 80 personas de cada 100 habían recurrido a alguna forma de medicina complementaria. Por otra parte las consultas con médicos homeópatas está aumentando a un ritmo de un 39 por ciento al año y el 42 por ciento de

médicos entrevistados, según el British Medical Journal, remitían sus pacientes a médicos homeópatas.

En Francia aproximadamente 11.000 médicos y 20.000 farmacias ofrecen tratamiento homeopático y el 25 por ciento de la población recurre a esta medicina. En Estados Unidos se incrementaron las ventas de medicamentos homeopáticos en 1.000 por ciento entre finales de los años setenta y principio de los ochenta y una investigación publicada por el Western Journal of Medicine reveló que los pacientes homeopáticos están mejor educados que el estadounidense promedio.

Las razones que motivan este enorme auge de las medicinas alternativas son varias: abordaje integral de la persona, mejores y más rápidos resultados en ciertos tipos de enfermedades y padecimientos, único tratamiento disponible en algunos trastornos ya que la medicina convencional sólo ofrece en esos casos un tratamiento para los síntomas, menos complicaciones y menos efectos secundarios, algunos tratamientos son menos traumáticos por lo general son de más bajo costo (GeoSalud, s. f., s. p.).

En 2003, Edzard Ernst escribió en el Medical Journal of Australia que “aproximadamente de la mitad de la población de los países desarrollados utiliza actualmente la medicina complementaria y alternativa”. Encuestas realizadas por el Centro Nacional de Medicina Complementaria y Alternativa (NCCAM) de Estados Unidos han llegado a la conclusión de que durante 2002 el 36 por ciento de los estadounidenses había usado algún tipo de terapia o medicina alternativa en los 12 meses anteriores para mejorar su salud. Estudios parecidos realizados por la Corporación Británica de Difusión (BBC) británica en 1999 llegaron a conclusiones parecidas (Salud, medicina natural y alternativa, 2008, s. p.).

Por lo anterior conviene establecer una empresa que se dedique a la venta de productos naturales medicinales en la ciudad de Ensenada. La decisión de establecer una distribuidora de productos naturales surgió con la visita a la feria AGROBAJA en Mexicali, esta se realizó en el mes de marzo del 2003, feria en la

cual se promueven diversos productos, sus expositores provienen del interior de la república y brindan la oportunidad de que cualquier persona los pueda adquirir para uso personal o comercializarlos.

Existe el pabellón de agroproductos no tradicionales, que por segunda ocasión en el año 2003 abrió sus puertas a productores, comercializadores y agroindustriales, queriendo aprovechar la oportunidad de hacer negocios con el mercado hispano de los Estados Unidos así como con el nacional del norte del país. El pabellón de agroproductos no tradicionales contó con 100 stands con exhibición de más de 200 diversos productos frescos y procesados provenientes de todas las regiones del país (Subsecretaria de Desarrollo Rural, 2002, s. p.).

Después de tener una plática con cinco distribuidores se optó por uno, ubicado en el estado de Morelos, que ofrece una gran variedad de productos naturales de la más alta calidad, esta empresa fue la empacadora de productos naturales Deseret S. P. R. de R. L. con domicilio en la Calle Josefa Ortiz de Domínguez # 135, Col. Centro C. P. 62900 Jojutla Morelos.

Al establecer la relación directamente con el productor, se obtienen en este plan de negocios cuatro ventajas: la distribución exclusiva en la ciudad de Ensenada, ofrece un costo para distribuidor que permite obtener utilidades, además de poder ofrecer precios competitivos y accesibles a nuestros futuros clientes, y el cargo del flete corre por su cuenta.

El presente estudio tiene la finalidad de emprender una empresa distribuidora de productos medicinales naturales, reconocidos a nivel nacional. Contará con una amplia variedad de productos entre los que se podrán coadyuvar a disminuir las molestias de algunas enfermedades como son tos, gastritis, colitis, infecciones de ojos, desintoxicantes de hígado, páncreas, vesícula y muchas otras enfermedades más.

Este trabajo tiene como objetivo general el establecer una empresa distribuidora de productos medicinales naturales. Así como los objetivos específicos de: satisfacer las necesidades de los clientes. Crear nuevas fuentes de empleo. Generar utilidades y una pronta recuperación del capital invertido, además de buscar en un periodo de tres años, su expansión a todo el estado de Baja California.

En este plan de negocios se presentarán varios temas que ayudarán a dar inicio a la nueva empresa Flora Natura y darle una mejor proyección. (Ver Tabla 0.3)

Tabla 0.3 Contenido del trabajo terminal

| Capítulo | Tema                                           | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1        | Naturaleza del proyecto                        | En este capítulo se verán los primeros elementos de la formación de la nueva empresa, como son nombre, lema y logo, descripción del servicio, giro, tamaño, ubicación, misión, visión, valores, objetivos, la competencia, los productos, los impactos a: salud, económico y ambiental,                                                                                                  |
| 2        | El mercado                                     | Aquí se verán los objetivos de mercadotecnia, el estudio de investigación de mercado, distribución y puntos de venta, promoción del producto, fijación y políticas de precio, plan de introducción al mercado, riesgos y oportunidades, sistema y plan de ventas, descripción y diagrama del proceso de ventas.                                                                          |
| 3        | Operación                                      | En este punto se verán los objetivos, las especificaciones, proceso de operación, diagrama de flujo, tecnología, equipo e instalaciones, materia prima, capacidad instalada, manejo de inventarios, ubicación, diseño y distribución, mano de obra requerida y programa de operación.                                                                                                    |
| 4        | Organización                                   | En este capítulo se describirá la estructura organizacional, las funciones específicas por puesto, captación, capacitación, administración de sueldos y salarios, evaluación del desempeño y capacitación.                                                                                                                                                                               |
| 5        | Finanzas                                       | En esta sección se presentará el sistema contable, situación financiera, balance general inicial, concentrado por rubro de inversión, depreciación y amortización, costos variables, préstamo avío y refaccionario, costos fijos, ingresos, estado de resultados, flujo de efectivo, balance general, punto de equilibrio operativo y financiero, análisis financiero y de rentabilidad. |
| 6        | Riesgos críticos                               | En esta unidad se analizarán puntos como los riesgos internos, externos y financieros.                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 7        | Aspectos legales de implementación y operación | En este modulo se hará la definición del régimen de constitución, tramites de apertura, fiscales y laborales.                                                                                                                                                                                                                                                                            |

Elaboración propia.

## **Capítulo 1. Naturaleza del proyecto**

### **1.1 Nombre de la empresa:**

Productos Flora Natura

#### **1.1.1 Lema y logotipo**

La naturaleza mexicana más cerca de su salud.



### **1.2 Descripción de la empresa:**

La empresa es una distribuidora de productos medicinales naturales, buscando su distribución en menudeo y mayoreo, empezando en la ciudad de Ensenada.

#### **1.2.1 Giro o sector:**

El giro de la empresa será comercial como distribuidora de compraventa. Se atenderá por medio de distribuidores independientes, separados por dos grupos, uno para mayoreo y otro para menudeo, teniendo ambos un catálogo (Ver Anexo 2) con todos los productos que se tienen, los beneficios que se obtienen al utilizarlos y los ingredientes que contienen cada uno de ellos.

#### **1.2.2 Tamaño:**

De acuerdo a la Secretaria de Economía (s.f.) su tamaño será pequeño ya que contará con un mínimo de 15 personas para su inicio. Esperando ampliar su personal de acuerdo a sus ventas.

### **1.2.3 Ubicación:**

Estará ubicada en la zona sur de la ciudad, específicamente en la Plaza Primavera ubicada en la avenida reforma No. 6743, colonia aeropuerto ya que se cuenta con locales en renta, amplios y bien ventilados.

### **1.2.4 Breve descripción del servicio:**

Se cuenta con un proveedor, una fábrica mexicana llamada Deseret que tiene su origen en la ciudad de Jojutla, Morelos, el cual nos entregará el producto de medicina natural como es colirios, jarabes, capsulas, fibras, jugo de sábila, entre otros, ya terminado y empacado, listo para la venta al público por lo que la tarea de los comisionistas será el de tenerla siempre a la mano.

## **1.3 Misión, visión y valores de la empresa:**

### **1.3.1 Misión.**

Contribuir a aliviar la salud de las personas de una manera económica distribuyendo productos medicinales naturales de la más alta calidad, que prevengan y alivien problemas de salud a nuestros clientes, bajo el respaldo de estudios científicamente comprobados, logrando con ello el crecimiento, la expansión hacia nuevos mercados, una mayor rentabilidad y siempre manteniéndose a la vanguardia.

### **1.3.2 Visión de la empresa:**

Somos la mejor empresa distribuidora a nivel regional de productos medicinales naturales mexicanos, con una excelente aceptación en el mercado y nuestros clientes nos valoran por la eficiencia y eficacia de nuestros productos.

### **1.3.3 Valores:**

Salud, honestidad, respeto, confianza, responsabilidad, sinceridad, oportunidad, amistad, la gente de la empresa.

#### **1.4 Objetivos de la empresa:**

Objetivo principal:

Lograr ser una empresa de vanguardia en la venta de productos medicinales naturales que ayude al mejoramiento de la salud de la población a un corto plazo.

Objetivos Específicos:

Ser una distribuidora sólida y de renombre en todo el estado, a más tardar en tres años.

Satisfacer las necesidades de salud nuestros clientes a la mayor brevedad.

Crear nuevas fuentes de empleo.

Generar un 10 por ciento de utilidades al año.

#### **1.5 Ventajas competitivas:**

Los productos medicinales naturales no tienen efectos secundarios y alivian las enfermedades en un corto plazo.

Precio accesible de todo el producto tanto en mayoreo como menudeo.

Atención personalizada y profesional.

Personal altamente capacitado.

Contar con página de internet para un fácil acceso de los clientes y así lograr una mayor penetración, con esta herramienta usada a nivel mundial.

Contar con ubicación accesible e instalaciones amplias y cómodas.

Abastecimiento del producto solicitado al momento o con la mínima espera de tiempo.

Efectuar promociones por la compra de productos a mayoreo.

## 1.6 Análisis de la industria o sector:

**Tabla 1.1 Análisis FODA**

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fortalezas    | Tener el medicamento que necesite la persona a la mano.<br>Precios accesibles.<br>Personal capacitado para la atención de las personas.<br>Bajos costos de inversión.                                                                                                 |
| Oportunidades | Encontrarnos a la vanguardia en productos naturales.<br>Dar promociones del producto a los clientes<br>Utilizar medios masivos de comunicación para darnos a conocer<br>Mercado en desarrollo por la salud de los consumidores, buscan más<br>Valor por menos precio. |
| Debilidades   | Tener un catalogo con poco producto.<br>El personal no lleve a cabo las ventas programadas.<br>No contar con clientes leales en el principio.<br>Ser una marca poco conocida.                                                                                         |
| Amenazas      | Cierre de la empackadora DESERET dada la inestabilidad económica.<br>Los gastos de operación sean más altos que los ingresos.<br>Tener una competencia muy solida.                                                                                                    |

Elaboración propia

### 1.6.1 La competencia.

Se realizó una investigación en la ciudad de Ensenada y se encontró que existen diferentes negociaciones que se encargan de la venta de productos naturales, también lo hacen en forma de comisionistas haciéndose publicidad por medio de internet, televisión, radio y de boca en boca, los cuales hacen pedido a sus distribuidores y les son surtidos a mas tardar en dos o más semanas, pero nuestro negocio será la distribución de estos productos y su venta tanto en mayoreo y menudeo, en forma casi inmediata y a un costo menor que el de ellos. Hasta el momento se ha encontrado seis empresas los cuales cuentan con los servicios de distribución por medio de comisionistas o en internet de productos naturales.

Uno lleva por nombre Nature's Sunshine que es una distribuidora de productos naturales, pero americanos su planta principal se encuentra en Utha, por lo tanto no son tan accesibles en el precio como serán nuestros productos. Ellos cuentan con un respaldo internacional de más de 35 años con subsidiarias situadas en el Canadá, el Reino Unido, Colombia, México, Japón, Brasil, Venezuela, Corea del Sur, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Perú, Panamá, Ecuador, Honduras y

Nicaragua. Nature's Sunshine también tiene acuerdos exclusivos de distribución con compañías selectas en Argentina, Australia, Chile, Nueva Zelanda, Noruega y Rusia (Nature's Sunshine Products, 2009, s.p.). En México cuentan con 15 años de experiencia, así como más de 70,000 distribuidores en toda la república y más de 150 centros de distribución:

En Nature's Sunshine, calidad sin compromisos no es una opción, es una obligación. Usamos sólo la materia prima más fina de toda la América, Europa, África y el Oriente, y nos enorgullecemos de tener la más grande fuerza de Especialistas en Hierbas capacitados de todo el mundo. ¡Por ello nuestras hierbas sobrepasan a la competencia! Toma una gira virtual a nuestra planta de manufactura y podrás atestiguar de nuestra dedicación a la calidad (Nature's Sunshine Products de México SA de CV, 2008, s.p.).

Otro es Herbalife, el cual también es distribuidor de productos naturales, su distribución es en forma de menudeo y es por medio de comisionistas. Esta empresa fue fundada en febrero de 1980 por Mark Hughes en Beverly Hills, California y ahora cuenta con empresas en más de 72 países a nivel internacional como son: EEUU., Canadá, Australia, Reino Unido, Nueva Zelanda, España, México, Israel, Francia, Alemania, Portugal, República Checa, Hong Kong, Italia, Holanda, Japón, Venezuela, República Dominicana, Argentina, Bélgica, Polonia, Dinamarca, Suecia, Filipinas, Rusia, Taiwán, Austria, Suiza, Brasil, Sudáfrica, Finlandia, Noruega, Grecia, Corea, Chile, Tailandia, Turquía, Indonesia Botswana, Lesotho, Namibia, Swazilandia, Jamaica, Islandia, India Republica Eslovaca, Chipre, Panamá, Irlanda, Colombia, China, Croacia, Letonia, Ucrania, Macao, Estonia, Singapur, Lituania, Bolivia, Hungría (Herbalife, 2005, s. p.) y más de 1.9 millones de distribuidores en todo el mundo, iniciando en México operaciones en septiembre de 1989.

“En Herbalife empleamos el uso de hierbas, plantas y otros ingredientes naturales en la elaboración de nuestros suplementos nutricionales y productos de cuidado

personal. Nuestras fórmulas exclusivas responden al creciente interés de los consumidores en los productos naturales y herbales” (Herbalife, 2009, s.p.).

Un competidor muy fuerte es Omnilife, que es un corporativo de empresas mexicano, propiedad de Jorge Vergara teniendo su sede en la ciudad de Guadalajara, Jalisco e iniciando sus operaciones el 11 de septiembre de 1991 con el nombre de Omnitrition de México y cambiando de nombre por Omnilife de México en el 2001. (Usúa, D, 2006) Tiene aproximadamente mas de 6,000 empleados y una red de 4,500,000 distribuidores (Omnilife, 2009, s. p.).

Omnilife cuenta con 71 Centros de Distribución Nacionales y 80 más repartidos en 20 países de América, Europa y Asia. En América (México, Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Bolivia, Paraguay, Argentina, Uruguay y Brasil), también esta presente en Europa (Rusia, y la Unión Europea a través del centro de distribución ubicado en España). En el 2008 entró al mercado asiático con operaciones en la India y aunque proyectaron iniciar operaciones en China, no ha sido posible hasta el momento (Omnilife, 2009, s. p.).

Algunos rasgos que identifican la filosofía de ser "Gente que cuida a la gente" son: llevar bienestar a más gente, ayudándole a alcanzar una realización más plena; premiar la dedicación y el esfuerzo; fomentar la solidaridad, el respeto y la tolerancia; preservar el medio ambiente; apoyar la educación, la cultura y el deporte. Así pues, en cada una de las empresas de Omnilife, ya sea en la producción de suplementos alimenticios o a través de sus medios de comunicación, la filosofía del éxito es aplicada y aplicable, siendo la línea a seguir y un valor a cuidar (Omnilife, 2009, s. p.).

Otro competidor es Mega Health distribuidor por medio de comisionistas ofreciendo un alto porcentaje de ganancias y sus productos son ya reconocidos, nace en México en 1997 cuenta con 72 puntos de venta en México y algunos

países de Centro America. Tiene aproximadamente 600,000 distribuidores independientes (Mega Health, s.f., s. p.).

Mega Health® es una empresa mexicana que nace en 1997 con el objetivo de hacer una propuesta de negocios que aporte la posibilidad de bienestar económico y desarrollo personal a través de la venta de productos de origen 100% naturales que proporcionan salud, nutrición y belleza.

Con productos nutrientes que son el resultado de la tecnología y los más altos estándares de calidad, Mega Health® cuenta con varias líneas de consumo para satisfacer las necesidades de todas las etapas de la vida y de todos los miembros de la familia (Mega Health®, s.f., s. p.).

También existe otro distribuidor llamado USANA Health Sciences que también vende productos pero con un costo muy alto, fue fundada en 1992 por el Dr. Myron Wentz quien es su fundador y presidente. Opera en catorce mercados: Australia, Nueva Zelanda, Canadá, el Reino Unido, los Países Bajos, Hong Kong, Japón, Taiwán, Corea, Singapur, México, Malasia, Filipinas y los Estados Unidos. La sede social se encuentra en Salt Lake City, Utah. Cuenta con más de 900 empleados en todo el mundo (Usana Health Sciences, 2009, s. p.).

En los últimos 10 años el número de negocios basados en el hogar ha crecido 20 veces en tamaño, a más de 30 millones de operaciones. USANA atrae al negocio a todo tipo de gente y en los mercados internacionales de todo el mundo para que puedan desarrollar su propio negocio USANA y generar un gran potencial de ingresos (USANA Inc. 2009, s.p.).

Otra empresa que se dedica a la venta de productos naturales productos Gialive, esta es una empresa que fue fundada a principio de los años 90, en Texas, Arizona. Hoy en día esta presente en más de 10 países: USA, Canadá, México, Puerto Rico, Australia, España, India, Suiza, Francia, Portugal y Nueva Zelanda. Actualmente esta empresa genera más de 500 billones de dólares y apenas

empieza, convirtiéndose en una oportunidad gigante para empresarios visionarios que quieran unirse a la industria del tercer milenio.

Fundada a principios de los años 90 con el objetivo de desarrollar formulaciones químicas dentro del área farmacéutica y nutracéutica. La misión inicial era desarrollar productos naturales y de bajo costo dirigidos a la salud y que contribuyeran significativamente a mantener en buen estado la misma a través de nutrientes especializados.

El desarrollo del Proyecto Gia por circunstancia de vida de sus fundadores ha sido significativamente apoyado por un gran grupo de personas y eventos, que lo convierten en un proyecto altamente social y de significado personal por cada uno de sus colaboradores.

Ha sido atacado también por aquellos que buscan adueñarse de proyectos 100% humanos, de índole de apoyo social para convertirlos en un negocio. Sin embargo, gracias al empuje de todos los que creen en el sueño de la vida, el día de hoy existen miles de personas y colaboradores que cotidianamente llevan el Proyecto Andy (como es conocido) a miles y miles de personas en todo el mundo.

El día de hoy, Gia se ha convertido en una empresa Internacional dedicada al 100 por ciento a la investigación, producción y desarrollo de nutrición especializada a través del desarrollo, comercialización de nutracéuticos, alimentos funcionales y productos de cuidado personal que proveen a las personas de los nutrientes que necesitan para prevenir enfermedades, vivir al estilo del siglo XXI y desde luego mejorar su calidad de vida y la de los que los rodean (Gialive, s.f., s. p.).

Estas empresas cuentan con un respaldo de varios años y con la calidad reconocida, que esperamos nosotros tener con el paso de los años. Así mismo la manera que tienen de contactarse es por medio del Internet, entrando a su página y ahí los contactas, se envía a un distribuidor para que te surta el producto deseado.

## 1.7 Productos y/o servicios de la empresa:

La empresa cuenta con los siguientes productos medicinales naturales (Ver Tabla 1.2).

Tabla 1.2 Productos de la empresa Flora Natura

| Clase                      | Concepto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Nombre comercial                                                                                                   | Presentación     |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Extractos Concentrados     | El extracto vegetal es el resultado de concentrar los principios activos de una planta. Se suele utilizar un vehículo hidroalcohólico para su obtención (Vervionat, 2007, s.p.).                                                                                                                                                                           | 12 flores, ajo, boldo, enebro plus, gotas del bebe, hierba del sapo, propóleo, Valeriana plus, zapote blanco plus. | 60 ml.           |
| Colirios                   | Medicamento compuesto de una o más sustancias disueltas o diluidas en algún líquido, o pulverizadas y mezcladas, que se emplea en las enfermedades de los ojos (Real Academia Española, 2001, s.p.).                                                                                                                                                       | 3 en 1, americanas, manzanilla, ojo de águila, sábila solvit's tepezcohuite, uña de gato, zanahoria.               | 15 ml.           |
| Jarabes                    | Bebida que se hace cociendo azúcar en agua hasta que se espesa, añadiéndole zumos refrescantes o sustancias medicinales (Real Academia Española, 2001, s.p.).                                                                                                                                                                                              | Desemax, desemiél, desintoxin, deucalip-tos, enermax, propóleo, respimiél,                                         | 240 ml           |
| Cápsulas                   | Envoltura insípida y soluble de ciertos medicamentos desagradables al paladar (Real Academia Española, 2001, s.p.).                                                                                                                                                                                                                                        | Ajo, calcio de coral, cepillo, fast diet, levadura de cerveza, linaza.                                             | 90 y 60 cápsulas |
| Fibra                      | Las fibras vegetales transitan a través del tubo digestivo sin ser modificadas dado que nuestro organismo carece de enzimas para poder metabolizarlas. Es así que estas logran barrer con todos los desechos formados, los cuales se eliminan a través de las heces (Licata, 2009, s.p.).                                                                  | Cepillo, gastrilax, digenogil, linaza, fast diet (piña, jamaica, tamarindo, manzana)                               | 300 grs.         |
| Tinte y mascarilla natural | La henna es una planta que tiene pigmentos de color rojizo. Estos pigmentos pueden usarse para tatuajes temporales o para pintarte el pelo. En su forma natural solo puede pintar el pelo en tonos rojos. La henna no aclara el cabello (Lindisima, 2009, s.p.).                                                                                           | Hena                                                                                                               | 100 grs.         |
| Levadura de cerveza        | Es un complemento rico en proteínas y vitaminas del complejo B, además de una gran variedad de minerales. Es ideal para suplementar dietas deficientes, y constituye un alimento fácil de digerir y absorber por nuestro cuerpo (Rodríguez, 2008, s.p.).                                                                                                   | Levadura de cerveza                                                                                                | 300 y 550 grs.   |
| Jugo de sábila             | Desinflama, cicatriza, regenera, desparasita, tiene efectos correctivos en quemaduras, quimioterapia y radiaciones por cáncer. Ayuda en úlceras gástrica, colitis, hemorroides, cálculos, regenera la flora intestinal, evita la secreción de ácidos estomacales, calma el dolor, excelente en el tratamiento de la diabetes (Forever Living, 2009, s.p.). | Jugo de sábila de: piña, mandarina, tamarindo, natural, maracuyá, guarana, toronja, papaya.                        | 300 grs.         |

Elaboración propia

### **1.8 Impacto salud, tecnológico, económico y ambiental:**

El impacto a la salud es uno de los principales que tendremos, ya que se vera reflejada en el alivio y mejoramiento de las enfermedades que se atiendan primordialmente.

En lo que respecta al impacto tecnológico no nos afecta ya que el producto se entrega terminado y se desconoce la tecnología que se utiliza. El Impacto económico generará nuevos empleos los cuales reeditarán en la economía de las familias que laboren para la empresa, así como dando para la empresa ingresos que busquen aumentar el nivel de la misma.

En lo que se refiere al impacto ambiental, se desconoce el impacto que se tiene en el proceso de elaboración de los productos porque se compra ya terminado, pero promoveremos el ser una empresa socialmente responsable integrándose como miembros del grupo ecológico Haciendo lo Necesario, A. C., participando con ellos principalmente en la campaña Eco-Responsable que dice:

Promover la aplicación de los conceptos: Reduce, Reuso y Reciclaje de los materiales de uso cotidiano en los contextos: familiar, escolar, empresarial e institucional, a través de la concienciación de los ciudadanos de Ensenada para gestionar la recolección y el manejo de desechos y basura con las técnicas pertinentes que favorezcan el cuidado del medio ambiente local (Haciendo lo Necesario, 2009, s. p.).

Debido a que los envases de nuestros productos son de plástico, y el tiempo en que se tarda en degradar es de aproximadamente 500 años (Medio-Ambiente.info, 2009, s. p.). Se participará activamente en campañas de reciclaje dándole, en su momento, el camino correcto a su degradación. Asimismo se participará en todos los eventos que realice la organización como son limpieza de playas, caminatas playeras y demás actividades. Además se adoptará la parte frontal del boulevard, donde estará instalada la empresa, para mantenerse en buen estado y con jardines arreglados. También se mandaran comprar bolsas de papel

biodegradables con el logotipo y datos de la empresa como logotipo, dirección y algunas promociones de la misma.

Por otra parte la empresa manejará un plan de responsabilidad social, para apoyar a las personas que lo necesiten, este consistirá en la visita a asilos de ancianos y orfanatorios para donar algunos de los productos que mas puedan ellos necesitar, y llevarles un poco de alegría y amistad. Se contrataran payasos y música para su entretenimiento.

## **Capítulo 2. El mercado**

### **2.1 Objetivos de mercadotecnia:**

Partiendo de la premisa que un objetivo es un resultado deseado y que responde a la pregunta: ¿Qué queremos lograr en un "x" periodo de tiempo?, resulta lógico asumir que la mercadotecnia tiene objetivos que debe lograr para la empresa que la pone en práctica y para la sociedad en general. Para una mejor comprensión y teniendo en cuenta que la mercadotecnia tiene una amplia diversidad de objetivos, vamos a dividirlos y organizarlos en dos grandes grupos: el primero en objetivos primarios o generales y el segundo en objetivos específicos (Thompson, 2007, s. p.).

#### **2.1.1 Objetivos primarios o generales:**

Identificar los mercados nuevos para productos medicinales naturales que tengan la posibilidad de ser rentables para la empresa.

Vender, por medio de los distribuidores independientes, un total de 100 piezas de cada producto mensualmente, equivalentes a \$230,000.00 mensuales dando un total de \$2,760,000.00 en el primer año.

Lograr una participación en el mercado durante el primer año de existencia.

Lograr el incremento de las ventas del 20 por ciento cada año a partir de \$2,760,000.00 del primero.

Contar con los inventarios adecuados para que el producto sea entregado en tiempo y forma cuando el cliente lo solicite.

#### **2.1.2 Objetivos específicos:**

Contar con información actualizada de lo que esta sucediendo en el mercado.

Satisfacer las necesidades del mercado meta.

Atender excelentemente al cliente lo más rápido posible, con calidad y calidez, dándole un excelente servicio de atención al cliente para que así vuelva a llamar al distribuidor que lo visita.

Mantener un precio accesible para los clientes, si sacrificar las ganancias.

Llevar a cabo promociones que nos ayuden a recordar al cliente la calidad de los productos.

Ampliar el mercado hacia otras ciudades y de ser posible al extranjero en un tiempo máximo de tres años.

Mantener el interés y predilección de los futuros clientes.

Se atenderán ventas directas en la empresa, tomando nota de los teléfonos y direcciones para que en un futuro los visite el distribuidor independiente y así evitarles a las personas salgan de sus casas, teniendo lo productos mas fácilmente.

## **2.2 Estudio de mercado:**

La metodología que se utilizó en este estudio esta propuesto por las investigadoras Fisher & Espejo (2007), va a contar de los siguientes pasos:

### **2.2.1.- Determinación del objetivo del estudio de mercado.**

Los objetivos de este estudio de mercado son:

Conseguir datos que permitan conocer y estudiar las predilecciones de los medicamentos naturales vs los medicamentos tradicionales.

Conocer la aceptación del mercado hacia el producto.

Cuanto estarán dispuestos a pagar por el medicamento natural, las personas que decidan comprarlo.

Conocer si las personas están dispuestas a utilizar un medicamento natural.

Cuál sería la ubicación más viable para establecer la empresa.

### **2.2.2.- Planteamiento de las hipótesis.**

Las personas empiezan a tener predilección por los productos naturales para atender su salud, ya que ellos no causan ninguna consecuencia a su organismo.

El mercado tendrá aceptación de los nuevos productos.

El costo de los productos naturales esta al nivel que las personas desean pagar.

La ciudad de Ensenada esta creciendo hacia el sur, por lo tanto conviene establecer la empresa en este sector.

### **2.2.3.- Preguntas generadoras de la investigación:**

¿Conocen los beneficios de utilizar la medicina natural?

¿Estarán las personas dispuestas a recurrir a tratamientos de medicina natural?

¿Dónde les gustaría que estuviera ubicado le empresa?

¿Conoce la marca de productos Deseret?

¿Cuanto estaría dispuesto a comprar en productos Deseret?

### **2.2.4.- Determinación de las fuentes de información**

La principal fuente de información que se utilizará será directamente del mercado meta en un cuestionario de 8 preguntas aplicado en diversos puntos de la ciudad.

### 2.2.5.- Determinación del tamaño de la muestra:

Para determinar el tamaño de la muestra se tomó el total de la población urbana de Ensenada que se estima para el 2009, según datos del Consejo Estatal de Población (en lo sucesivo CONEPO, 2009 s. p.) será de 286,510. Un nivel de confianza del 90 por ciento, una probabilidad a favor del 50 por ciento, una probabilidad en contra del 50 por ciento, un error de estimación del 6 por ciento. Y se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{\sigma^2 N p q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 p q} = \frac{(1.65)^2 (286,510) (0.5) (0.5)}{(0.06)^2 (286,510 - 1) + (1.65)^2 (0.5) (0.5)} = \frac{195,005.86}{1,032.11} = 188.93 \text{ número de entrevistas.}$$

En donde:

- $\sigma$  = nivel de confianza
- $N$  = universo de población.
- $p$  = probabilidad a favor
- $q$  = probabilidad en contra
- $e$  = error de estimación (precisión en los resultados)
- $n$  = número de elementos (tamaño de la muestra)

### 2.2.6.- Diseño del instrumento de recopilación de información.

Como instrumento de recopilación de la información se elaboró un cuestionario de 8 preguntas de las cuales fueron 4 cerradas y 4 en la escala de Likert, se optó por esta forma debido a la naturaleza de las preguntas generadoras de la investigación, explicándole a las personas después de la pregunta cuatro lo que es la medicina natural y lo que es el éxito de la empresa Deseret, misma que surtirá de producto a la empresa, esto con el fin de saber si comprarían los productos (Ver Anexo 3).

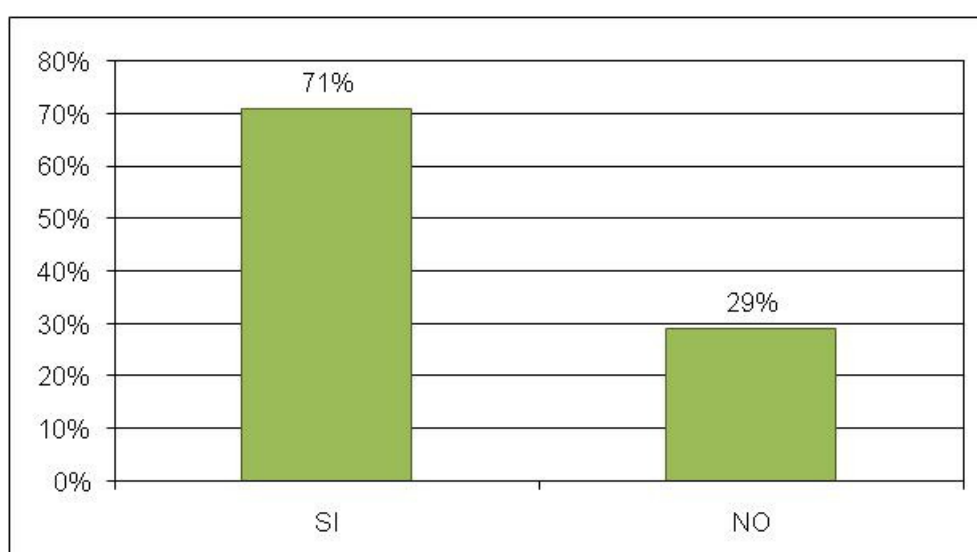
### 2.2.7.- Trabajo de campo.

Para realizar este estudio de mercado, se eligió el método de muestreo por zonas, llamado también muestreo por áreas. El cual es ideal cuando deseamos que las entrevistas se apliquen en áreas representativas del fenómeno a estudiar o en un

área determinada. En este caso se aplicaron las 190 encuestas en las siguientes áreas de la ciudad de Ensenada, como puntos estratégicos: Ejido Chapultepec, Punta Banda y Zona Centro. Se fue tomando personas que pasaban por las calles principales en forma aleatoria, de preferencia personas mayores de edad ya que son las que tiene facilidad de compra y de dar información.

### 2.2.8.- Recopilación y representación de la información.

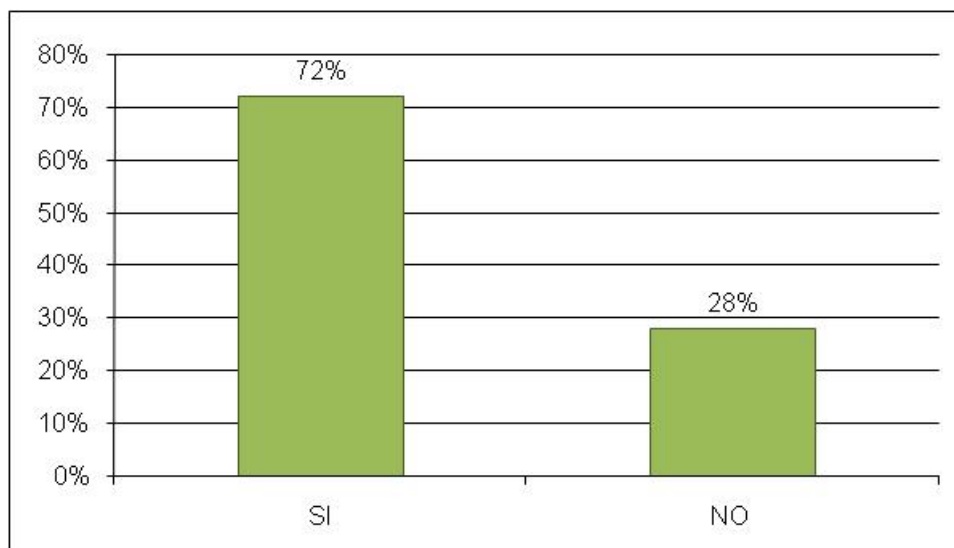
Gráfica 2.1 ¿Conoce usted los beneficios de la medicina natural?



Elaboración propia.

El 71 por ciento de la población encuestada conoce los beneficios de la medicina natural. Solo un 29 por ciento desconoce el tema.

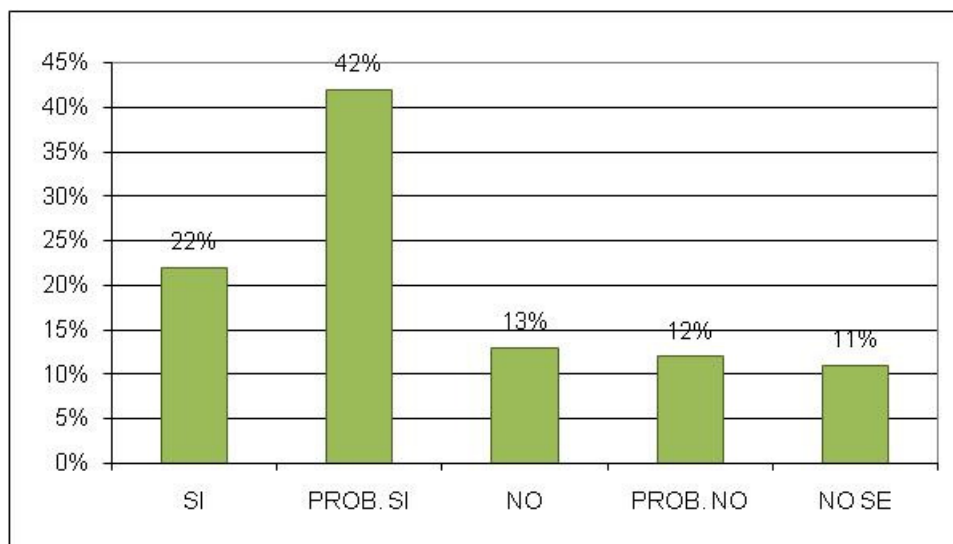
Gráfica 2.2 ¿Le gustaría conocer las ventajas de usar un producto de medicina natural?



Elaboración propia

El 72 por ciento de la población encuestada si le gustaría conocer las ventajas de usar un producto de medicina natural y el 28 por ciento restante no le gustaría.

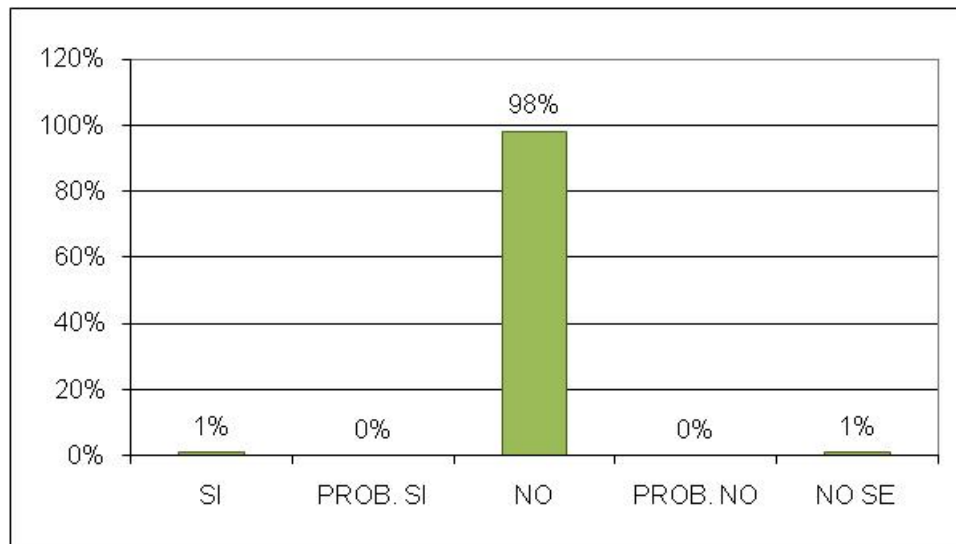
Gráfica 2.3 ¿Tomaría como una alternativa el uso de la medicina natural, para aliviar problemas de salud: digestivos, nutricionales, de sobrepeso, respiratorios, entre otros?



Elaboración propia.

El 64 por ciento de la población encuestada estaría dispuesto a tomar como alternativa el uso de la medicina natural, y el 36 por ciento restantes no está dispuesta.

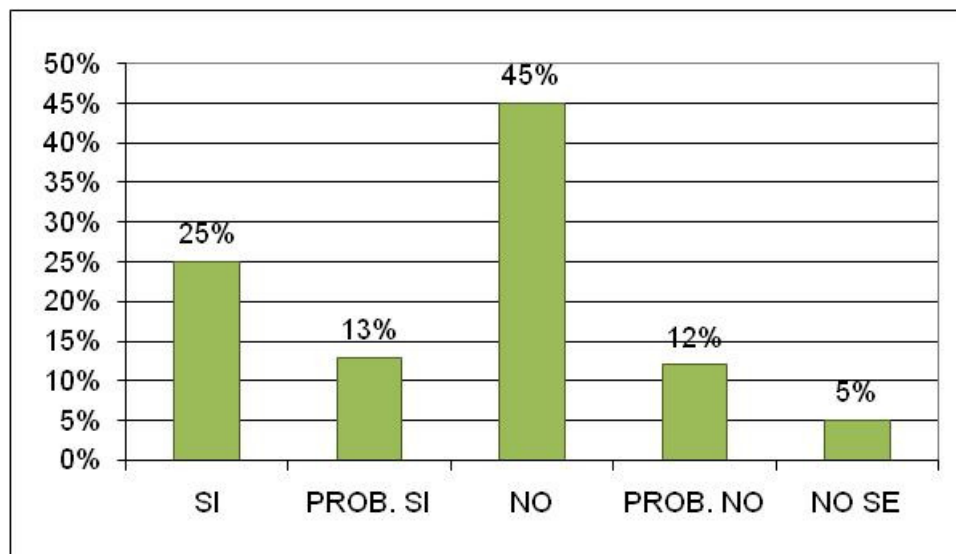
Gráfica 2.4 ¿Conoce los productos de la marca Deseret?



Elaboración propia

El 99 por ciento de la población encuestada no conoce los productos de la marca Deseret solo el uno por ciento si la conoce.

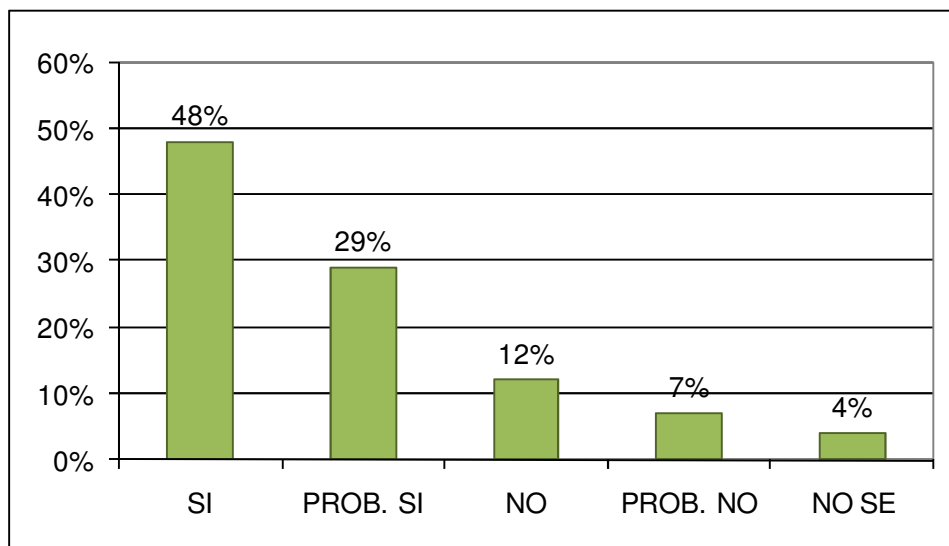
Gráfica 2.5 ¿Estaría dispuesto a comprar productos de la empresa Deseret?



Elaboración propia

El 38 por ciento de la población encuestada si estarían dispuestos a comprar productos de la empresa Deseret el restante 62 por ciento no están dispuestos.

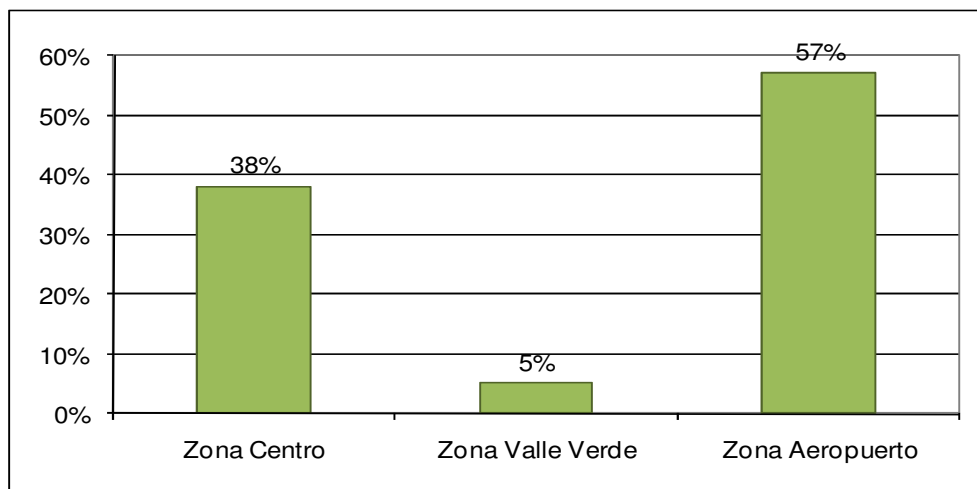
Gráfica 2.6 ¿Le gustaría que existiera un lugar donde pudiera encontrar la solución natural a sus problemas de salud a un bajo costo?



Elaboración propia

Al 77 por ciento de los encuestados si les gustaría que existiera un lugar donde encontrar la solución natural a su problemas de salud a bajo costo y al 23 por ciento restante no.

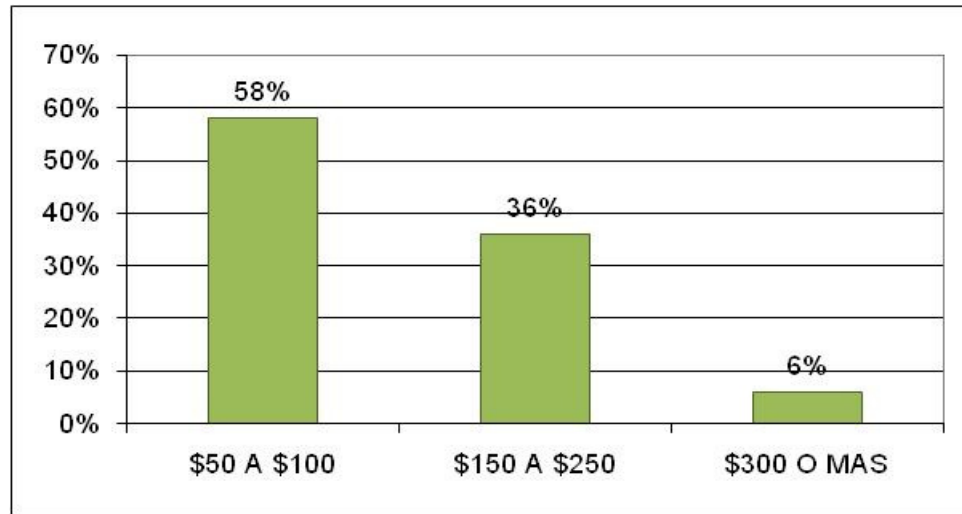
Gráfica 2.7 ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada la distribuidora de productos medicinales naturales?



Elaboración propia

Al 38 por ciento de los encuestados les gustaría que estuviera en la zona centro, un cinco por ciento en la zona de valle verde y un 57 por ciento en la zona de aeropuerto.

Gráfica 2.8 ¿Cuánto es lo que estaría dispuesto a pagar por un producto de medicina natural?



Elaboración propia

El 58 por ciento de la población estarían dispuestos a pagar de \$ 50 a \$ 100 pesos por un producto de medicina naturales, el 35 por ciento de \$150 a 300 pesos y el 7 por ciento restante de \$300 pesos o más.

### 2.2.9.- Conclusiones.

Dada la información anterior podemos concluir que las personas si conocen los beneficios de utilizar la medicina natural (71 por ciento) así como les gustaría conocer las ventajas que ésta les proporciona al utilizarlo (72 por ciento), también se concluye que si estarían dispuestas a tomar como una alternativa el uso de los productos medicinales naturales (64 por ciento).

Pero aunque la mayoría de los encuestados no conoce el producto de la empresa Deseret (99 por ciento) una vez explicado en que consiste el uso de la medicina natural y los productos Deseret de cuales son los aspectos por los que ha logrado su éxito han contestado que si lo comprarían (38 por ciento), a la mayoría de las personas encuestadas si les gustaría que existiera un lugar para encontrar la solución a sus problemas de salud sobre todo a un bajo costo (77 por ciento), por lo que respecta a la ubicación les gustaría que estuviera ubicado hacia la zona de

aeropuerto o sea al sur de la ciudad (57 por ciento) y ellos están dispuestos a pagar entre 50 y 100 pesos por la compra de un producto de medicina natural (58 por ciento)

Entonces se puede decir que las hipótesis de que las personas empiezan a tener predilección por los productos naturales se comprueba ya que un 64 por ciento esta de acuerdo en tomarla como una alternativa, así como la hipótesis de que el mercado tendrá aceptación del nuevo producto también es comprobada ya que el 38 por ciento de las personas si lo comprarían, otra hipótesis que se comprueba es la del el costo accesible al producto ya que el 58 por ciento de las personas están dispuestas a pagar entre 50 y 100 pesos por un producto de medicina natural y por último la hipótesis que nos dice si conviene establecer la empresa hacia el sur también se comprueba, ya que el 57 por ciento de los encuestados les gustaría que estuviera hacia la zona de aeropuerto que es hacia el sur. Por lo tanto todas las hipótesis son confirmadas.

### **2.3 Investigación de mercados:**

#### **Tamaño del mercado**

La población en la ciudad de Ensenada será de 286,510 habitantes, según datos del CONEPO (2009) consideramos que según el estudio de mercado un 64 por ciento estará dispuesta a utilizar la medicina natural como una alternativa este será el tamaño del mercado al que está dirigido nuestra empresa es decir a 183,366 habitantes. Además un 38 por ciento estará dispuesto a comprar el producto de la empresa Deseret lo que nos da una cantidad de 85,953 habitantes, suficientes para cubrir las ventas programadas.

Al ser un distribuidor en la ciudad y puerto de Ensenada, nuestro mercado abarcará personas de ambos sexos, niños, jóvenes y adultos y de cualquier nivel económico. Por lo tanto nuestros posibles consumidores son toda las personas de un año de edad en adelante y los compradores serán aquellos económicamente

activos de la población de Ensenada, o personas con algún padecimiento de salud, que buscan una alternativa natural y no productos químicos para prevenir y aliviar sus problemas de salud, que compren por los beneficios de los productos no del precio.

#### Principales competidores

Existen una gran variedad de farmacias (Ver Tabla 2.1), botánicas y empresas (Ver Tabla 2.2) que venden productos naturales como son jarabes, fibras, colirios, cápsulas entre otros, estas empresas son competidores pequeños y medianos, ya que no ofrecen tanto producto natural como lo es las empresas USANA, Herbalife, Omnilife, Nature's Sunshine, Mega Health, Gialive entre otros, pero esperamos competir en calidad y precio.

Las farmacias venden algunos productos naturales como son: los jarabes de propóleo, de miel de abeja y de eucalipto, muy parecidos a los de la empresa Deseret, también venden las fibras y cápsulas naturales para el estreñimiento y gastritis, y en ocasiones venden la henna, que es el tinte para el cabello.

Tabla 2.1 Competidores pequeños.

| Super Farmacia de Ensenada        |                                        |           |
|-----------------------------------|----------------------------------------|-----------|
| Sucursal Ruiz                     | Ave. Ruiz y septima # 700              | 178-80-94 |
| Sucursal Valle Dorado             | Ave. Reforma # 226 fracc. Valle Dorado | 173-98-44 |
| Sucursal Sauzal                   | Blvd. Adolfo López Mateos # 301        | 175-85-35 |
| Sucursal Novena                   | Calle novena y Ruiz # 1891             | 178-88-46 |
| Sucursal Chapultepec              | Transpeninsular km.14.7                | 173-30-39 |
| Sucursal Juarez                   | Ave. Juárez # 834                      | 175-70-66 |
| Sucursal Valle Verde              | Ave. Reforma # 323                     | 175-92-95 |
| Sucursal 89                       | Calle Ballenas # 323 Local 2 y 3       | 156-1045  |
| Farmacias Premier                 |                                        |           |
| Super Farmacia Matriz             | Delante # 875 fracc. Buenaventura      | 176-05-22 |
| Sucursal Valle Dorado             | C.com. gigante Valle Dorado loc. 7     | 173-83-38 |
| Sucursal Maneadero                | Transp. # 1025 maneadero parte alta    | 154-17-87 |
| Farmacias Similares               |                                        |           |
| Similares                         | Libertad # 453                         | 152-70-81 |
| Similares                         | Transpeninsular # 724                  | 120-68-48 |
| Similares                         | Ave. J S/N                             | 174-72-50 |
| Similares                         | Ave. Aliso # 282                       | 156-05-87 |
| Similares                         | Ave. Aliso # 276                       | 156-73-29 |
| Similares                         | Calle Pedro Loyola # 18                | 173-84-43 |
| Similares                         | Calle sexta # 444                      | 175-91-25 |
| Similares                         | Ave. Reforma # 107                     | 176-21-51 |
| Similares                         | Ave. Reforma # 1871                    | 174-22-71 |
| Similares                         | Ave. 20 de Noviembre # 1590            | 155-61-08 |
| Similares                         | Ave. Gastelum # 578                    | 178-22-01 |
| Similares y Genericos de Ensenada |                                        |           |
| Similares y Genericos             | Lázaro Cardenas # 641-3                | 120-20-93 |
| Similares y Genericos             | Geranios # 200                         | 156-40-04 |
| Farmacia del Sol                  |                                        |           |
| Farmacia del Sol                  | Calzada Cortez y Reforma loc. 7 y 8    | 177-06-66 |
| Farmacia del Sol                  | Blvd. costero # 678                    | 178-11-68 |
| Farmacia del Sol                  | Transpeninsular int. hosp. general     | 173-59-91 |
| Farmacia del Sol                  | Calle José Ma. Morelos # 146, chap.    | 173-06-68 |
| Farmacia del Sol                  | Calle novena y Moctezuma # 146         | 175-70-96 |
| Farmacia del Sol                  | Ave. Reforma y Alisos, Int. casa ley   | 175-41-66 |
| Farmacias el Fenix                |                                        |           |
| El Fenix Ruiz                     | Ave. Ruiz # 217                        | 178-37-00 |
| El Fenix Cortez                   | Calzada Cortez # 150                   | 177-23-33 |
| El Fenix Juarez                   | Ave. Juárez # 99                       | 178-13-00 |
| El Fenix Juarez                   | Ave. Juárez # 996                      | 178-13-20 |
| Farmacia San Martin               |                                        |           |
| San Martin                        | Ave. Reforma 185                       | 175-20-86 |
| San Martin                        | Ave. Ruiz # 780                        | 178-35-30 |
| Super Salud Farmacia              | Ave. Juárez y Floresta Loc. 7          | 172-41-18 |

Elaboración propia.

Tabla 2,2 Competidores medianos.

| Centro Botanico Jesus Malverde  |                              |           |
|---------------------------------|------------------------------|-----------|
| Centro Botanico Jesus Malverde  | Ave. Pedro Loyola s/n        | 177-70-12 |
| Centro Botanico Jesus Malverde  | Calle Morelos # 62           | 154-15-43 |
| Centro Botanico Jesus Malverde  | Calle Castillo y Juarez      | 156-57-62 |
| La Milpa Central Naturista      | Ave. Espinoza # 246          | 177-20-92 |
| Biobotanica                     | José Ma. Morelos y Pavon 228 | 120-34-42 |
| Botica Galeno                   | Ave. Juarez # 873            | 178-28-35 |
| Central Botanica de California. |                              |           |
| Central Botanica                | Ave. Miramar # 595-A         | 174-07-25 |
| Central Botanica                | Calzada Cortez # 145         | 177-32-29 |
| Botica del Pueblo               | Ave. Juárez # 1099           | 178-29-45 |
| Dist. Inter. Naturista          | Ave. Juárez # 1760           | 176-11-33 |
| Central Botanica del Nayar      |                              |           |
| Central Botanica del Nayar      | Calle 4ta. # 706-9           | 174-07-31 |
| Central Botanica del Nayar      | Ave. Juárez # 1640           | 172-47-53 |
| Centro Botanico de Ensenada     | Ave. Juárez # 1581           | 176-30-07 |

Elaboración propia.

#### Área geográfica:

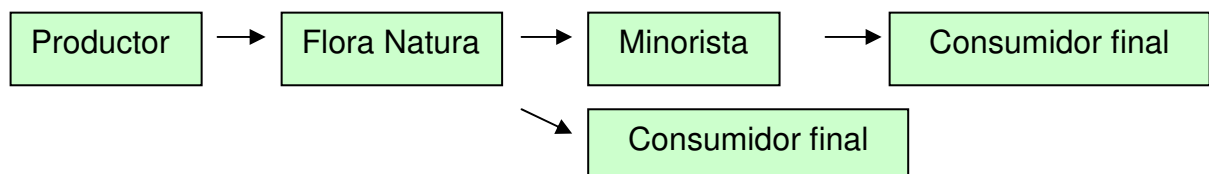
Distribuidos en toda la ciudad. Se enviarán 10 distribuidores independientes para que asistan a diferentes puntos de la ciudad. Atendiendo las farmacias y botánicas que deseen vender los productos. Pero también se atenderán las personas o familias en forma particular.

#### Ventajas Competitivas:

Las farmacias y centros botánicos cuentan con clientes leales, además de un prestigio que les ha dado el tiempo de estar en el mercado, tienen una antigüedad en la ciudad que hace pensar son empresas sólidas y rentables.

#### 2.4 Distribución y puntos de venta:

Por ser una distribuidora, sus clientes serán minoristas, es decir:



No se tendrán puntos específicos de venta, solo la oficina central que estará situada en plaza primavera en la avenida reforma # 6743 colonia aeropuerto. Además de que los distribuidores independientes serán los que visiten tanto a las

negociaciones de la venta de productos naturales así como a los consumidores finales.

## 2.5 Promoción del producto o servicio:

Según la opinión de “La Reina del Mercadeo” Fontanez, (2007):

Si su producto es bien promocionado, se incrementará el consumo del mismo notablemente.....Promocionar es un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos, como son: la publicidad, la promoción de ventas, las marcas, e indirectamente las etiquetas y el empaque.

A partir de un adecuado programa de promoción, se puede lograr dar a conocer un producto o servicio así como incrementar el consumo del mismo.

Entonces se le aplicara a la empresa el siguiente programa de promoción:

### 2.5.1 Publicidad

Nos anunciaremos en la radio, televisión y periódicos de la localidad (Ver Tabla 2.3).

Tabla 2.3 Costo de la publicidad.

| Medio de comunicación | Periodicidad          | Costo                 |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Radio                 | 150 spots mensuales   | \$ 3,000.00 mensuales |
| Televisión            | 30 spots mensuales    | \$ 5,790.00 mensuales |
| Prensa                | 30 anuncios mensuales | \$ 5,500.00 mensuales |

Elaboración propia

La publicidad del radio será de la siguiente manera:

“Llego a Ensenada Flora Natura, lo que usted estaba esperando Flora Natura, para aliviar sus problemas digestivos, alérgicos, gastro-intestinales, de sobre peso, entre otros de una manera natural. Flora Natura, una empresa 100 por ciento mexicana. Por la avenida reforma # 6743, de la plaza primavera, llame al teléfono 177-44-59 y un distribuidor lo visitará y recuerde: La naturaleza mexicana mas cerca de su salud”.

La publicidad en televisión se tomara un video de la negociación y de los productos, se dirán las siguientes palabras:

“Por la avenida reforma en el número 6743 se encuentra Flora Natura, una empresa 100 por ciento mexicana, dedicada a atender su salud en lo que respecta a problemas del hígado, alérgicos, gastro-intestinales, infecciones, de sobre peso, entre otros. Llámenos al teléfono 177-44-59 y un distribuidor lo visitará y recuerde: La naturaleza mexicana mas cerca de su salud”

Repartiremos volantes en diferentes puntos de las colonias colindantes con el negocio, como son Colonia Aeropuerto, Chapultepec, Colonia Escritores, todas la Villas, Pórticos del Mar y demás colonias adyacentes, así como la colocación de pósters en las principales tiendas de las colonias (Ver Tabla 2.4). Hay que hacer notar que el proveedor Deseret nos envía volantes de los productos a los cuales solo se les pondrá el sello de la empresa para que se conozca donde estará la distribuidora, esto no genera costo para la empresa Flora Natura.

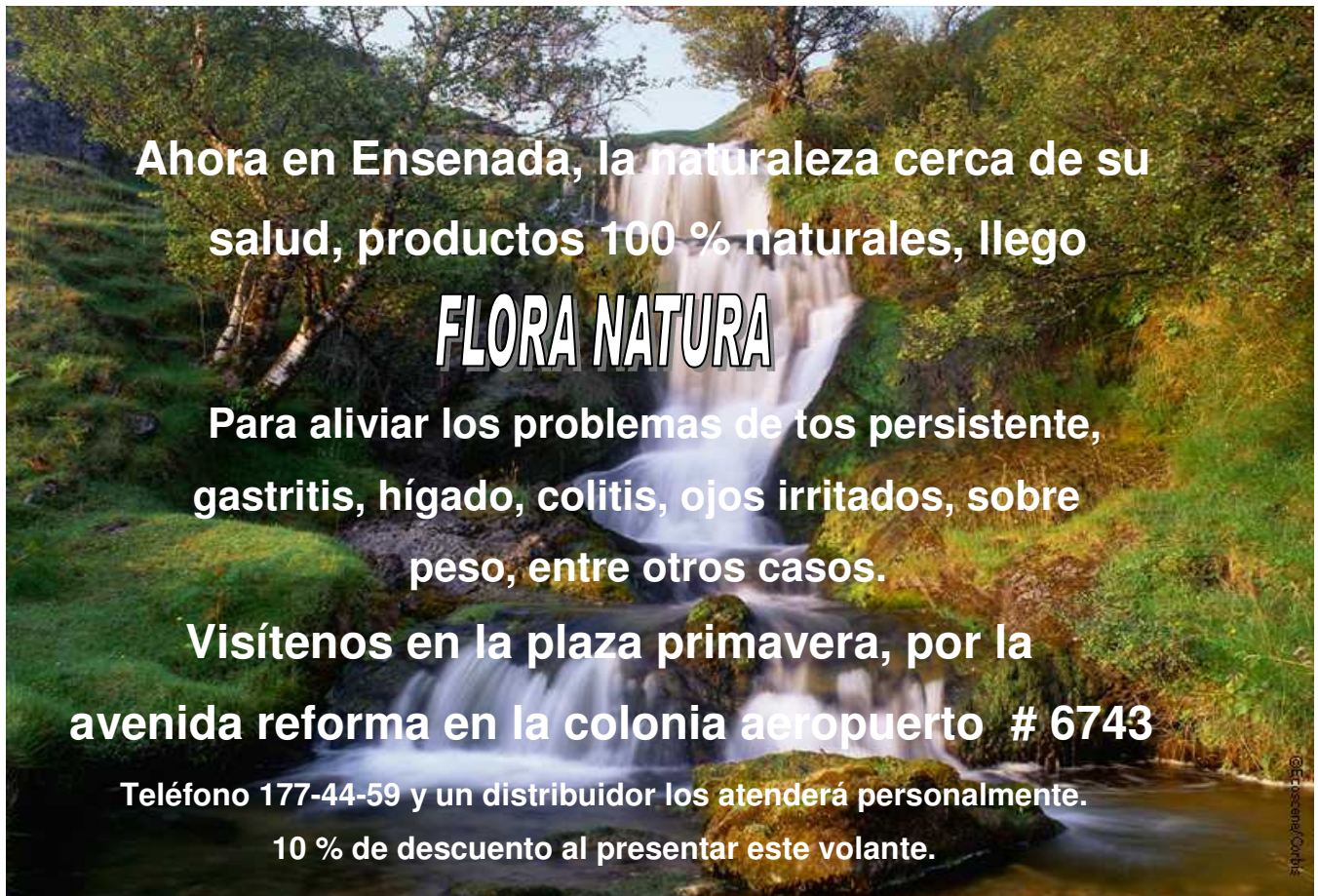
Tabla 2.4 Costo de la promoción escrita.

| Medio de impresión | Unidades                     | Costo       |
|--------------------|------------------------------|-------------|
| Volantes           | 1,000 tamaño media carta     | \$ 462.00   |
| Volantes           | 2,000 tamaño un cuarto carta | \$ 638.00   |
| Póster             | 100 tamaño doble carta       | \$ 1,000.00 |

Elaboración propia

La publicidad de los volantes y pósters será para ambos (Ver Figura 2.1).

Figura 2.1 Publicidad de volantes y póster



Además de elaborar una página de Internet bien estructurada con los productos y la información de la empresa como historia, organigrama, misión, visión, valores, solicitudes e inscripción para hacerse distribuidor independiente y manera de contactarnos.

#### **2.5.2 Promoción de ventas:**

Proporcionaremos un descuento del 10 por ciento a personas de la tercera edad. Se otorgará un descuento del 10 por ciento a los que presenten el volante informativo.

Aprovecharemos la publicidad de boca en boca. Se elaboraran plumas con los datos de la empresa para repartir a los clientes que tengan una compra mayor de \$100.00 pesos. También se harán tazas de la empresa con el logotipo y el lema de la empresa (Ver Figura 2.2). Estas serán vendidas a precio de costo a quien desee.

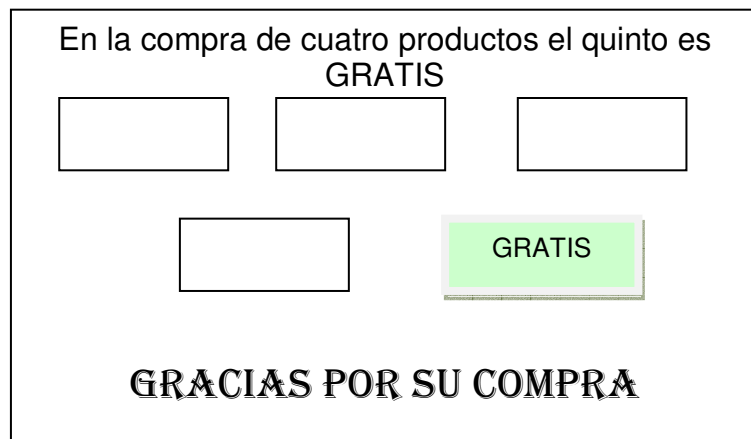
Figura 2.2 Tazas de la empresa Flora Natura



Se establecerá un programa de lealtad que consiste en entregar una tarjeta a los clientes distinguidos, que en el reverso diga “En la compra del cuarto producto el quinto es GRATIS” (Ver Figura 2.3).

Figura 2.3 Promoción del quinto producto gratis.





Se repartirán muestras de algunos productos con su respectivo volante, mismos que son enviados por la empresa Deseret (Ver Figura 2.4 y Figura 2.5).

Figura 2.4 Ejemplo del volante del cepillo

**MUESTRA GRATIS**

- \* Poderoso quemador de grasa.
- \* Desinflama el vientre.
- \* Ayuda a bajar de peso.
- \* Humecta la piel, y el cuero cabelludo.
- \* Elimina problemas crónicos de gastritis, colitis, hemorroides, dolor de cabeza o migraña, pereza intestinal, manchas y erupciones en la piel, acné, diabetes, colesterol, triglicéridos y presión alta.
- \* Reduce la necesidad de comer en exceso.

ELABORADO POR:  
EMPACADORA DE PRODUCTOS NATURALES  
**DESERET S.P.R. DE R.L.**

*Para comentarios o sugerencias llama al tel.  
01 (734) 3 43 26 25 o del interior de la  
república marca sin costo 01 800 50 14 909*

**DISTRIBUIDO EN:**

**Flora Natura**

Carretera Transpeninsular # 6743,  
Col. Aeropuerto Ex ejido Chapultepec.  
Teléfono 177-44-49. Celular (646) 137-22-56

**Fibra y Càpsulas**  
**CEPILLO**  
*Intestinal*

**MUESTRA GRATIS**

**NUEVA PRESENTACION**

Mezclar el contenido del sobre en un vaso con agua o jugo antes de los alimentos o las 2 càpsulas del sobre por la noche **NO TOMAR EN PERIODO DE LACTANCIA O EMBARAZO.**

# CEPILLO

## Intestinal

### Fibra y Càpsulas

Es una combinación de fibras que su función es la limpieza del sistema digestivo, gracias a sus ingredientes 100 % naturales, los cuales restauran tu organismo sin afectar la flora intestinal.

#### HOJA SEN

Limpia el sistema digestivo eliminando materia fecal rezagada.

#### MALVA SUPLENTO ALIMENTICIO

Excelente diurético y desinflamante natural.

#### NOPAL

Excelente regulador de la glucosa en la sangre gracias a su alto contenido en fibra, clorofila y mucílagos.

#### ALGA ESPIRULINA

Fortalece la glándula tiroides, aumenta la resistencia física y mental.

#### SALVADO

Fibra altamente reconocida en todo el mundo por su poder digestivo.

#### FIBRA DE TORONJA

Contiene anti oxidantes y anticancerígenos además de carotenoides precursores de la vitamina A.

#### FENOGRECO

Excelente tónico orgánico que fortalece los órganos del cuerpo evitando así problemas de diabetes, colesterol, gastritis, entre otros.

#### TLANCHALAHUA

Activa los riñones y la sudoración eliminando toxinas y grasa del organismo.

#### LINAZA CANADIENSE SANITIZADA

Crea naturalmente una cantidad importante de mucílagos que sirven para regenerar las mucosas de todo el organismo, es fuente importante de vitamina "K" esencial para la síntesis de la protombina en el hígado, contiene ácidos grasos OMEGA-3, OMEGA-6 Y OMEGA-9 los cuales regulan los triglicéridos y la presión sanguínea, refuerza el sistema inmunológico.

Figura 2.5 Ejemplo de volante del gastrilax.

**GASTRILAX**  
ES EL CAMINO HACIA TU SALUD  
EN PROBLEMAS COMO  
**CONTROL DE PESO**

100 % NATURAL

✓ ESTREÑIMIENTO ✓ GASTRITIS ✓ COLITIS  
✓ INFLAMACION ✓ DIARREA ✓ GASES  
✓ HEMORROIDES ✓ HIGADO  
Y TODO PROBLEMA RELACIONADO CON EL  
SISTEMA DIGESTIVO E INTESTINAL

ELABORADO POR: EMPACADORA DE PRODUCTOS NATURALES  
DESERET S.P.R. DE R.L.  
Jiquilpan 80 Col. Lázaro Cárdenas Galeana Morelos  
Tel. Fax: 01 (734) 3 43 26 25  
Y DISTRIBUIDO EN:

**Flora Natura**  
Carretera Transpeninsular # 6743,  
Col. Aeropuerto Ex ejido Chapultepec.  
Teléfono 177-44-59. Celular (646)137-22-56

EJERCICIO Y NUTRICION BASE DE LA SALUD

### 2.5.3 Marcas

El nombre de la empresa será Flora Natura, que significa Flora (botánica): procedente del latín, alude a Flora, diosa romana de las flores, jardines y de la primavera. En botánica, se dice del conjunto de las plantas que pueblan un país (y por extensión una península, continente, clima, una sierra, etc.), la descripción de éstas, su abundancia, los periodos de floración, etc.

Flora, conjunto de especies vegetales que se pueden encontrar en una región geográfica, que son propias de un periodo geológico o que habitan en un ecosistema determinado (Ecoloquia, 2009) y se dará a conocer por ser una distribuidora de productos naturales mexicanos, por eso será Natura. Los productos serán comprados a la empresa Deseret, en Jojutla, Morelos.

El Logotipo (Ver Figura 2.6) son unas flores, en forma de ele, con el nombre de Flora Natura lo que significa la naturaleza de la empresa. Estos se imprimirán en toda la papelería de la empresa para que sea la distinción.

Figura 2.6 Logotipo de la empresa Flora Natura



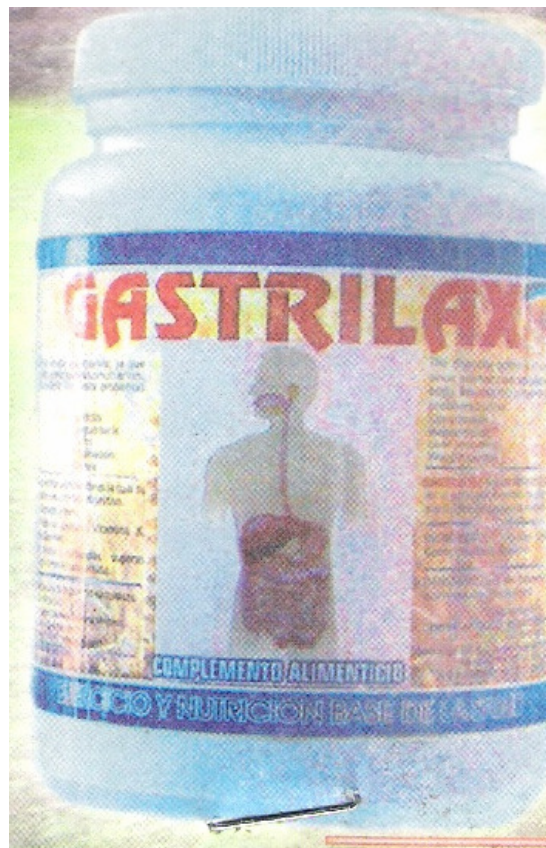
#### **2.5.4 Etiqueta:**

Todo el producto ya viene con su etiqueta debidamente reglamentada, conteniendo lo que de acuerdo con la Procuraduría Federal del Consumidor debe contener como son las características, usos, presentación y materias primas con que fue elaborado el producto (Ver Figura 2.7 y Figura 2.8).

Figura 2.7 Ejemplo de la etiqueta de un producto



Figura 2.8 Ejemplo de la etiqueta de gastrilax



### 2.5.5 Empaque:

Cada producto trae su propio empaque, pero se harán unas bolsas biodegradables con el logotipo y datos de la misma, para que el cliente tenga presente si llegara a necesitar más producto pueda llamar y se acudiría casi de inmediato.

### 2.5.6 Anuncio del exterior de la empresa:

Por ser una plaza comercial el anuncio publicitario es pequeño, de un metro por medio metro, pero a la entrada de la empresa se mandara hacer un anuncio, de aproximadamente dos metros por tres metros, el cual resalte y de a conocer que en ese lugar se encuentra la empresa (Ver Figura 2.9).

Figura 2.9 Anuncio del exterior de la empresa



## **2.6 Fijación y políticas de precio:**

Se busca ofrecer sus productos a un precio accesible para todo el mercado meta, pero esto no implica que no sean de alta calidad, sin sacrificar parte de la utilidad (Ver Anexo 5). Por lo que se busca obtener una utilidad mínima del 50 por ciento en cada uno de los productos que maneja la distribuidora. Para determinar la utilidad mencionada anteriormente, se debe tomar en cuenta los gastos de operación, de administración y de ventas. Mismos que son considerados en el estado de resultados (Ver Tabla 5.11).

## **2.7 Plan de introducción al mercado:**

Aproximadamente 15 días antes se inaugurar la empresa: se repartirán folletos y se utilizará propaganda para dar a conocer el lugar donde estará ubicada dicha distribuidora y los productos que manejaremos. Se pegaran póster con la información de los productos que venderá la distribuidora. Se brindaran muestras al público en general.

Para el día de la inauguración se establecerá una campaña de apertura ofreciendo un descuento del 20 por ciento al comprar el producto en la tienda. Se les dará a los primero 50 clientes una pluma con los datos de la empresa. Para el primer cliente en la tienda se le otorgará una promoción de 2 x 1, o sea que se le regalará un producto por su compra. Se repartirán tarjetas para clientes de lealtad con la entrega de un producto gratis en la compra de cuatro (Ver Figura 2.3). La primera semana de inauguración se mantendrá una promoción del 50 por ciento de descuento en la compra del segundo producto en la tienda. Los comisionistas tendrán la tarea de salir a vender los productos y empezar a llevar a las farmacias y botánicas los productos para mayoreo, así como en menudeo.

## **2.8 Riesgos y oportunidades del mercado:**

Uno de los posibles riesgos con que cuenta Flora Natura, es la no aceptación de sus clientes, por el desconocimiento de que existen productos naturales que

pueden prevenir y aliviar enfermedades a un precio accesible. Otro posible riesgo es que nuestra competencia cuente con clientes leales, los cuales no deseen probar otra opción. Un riesgo muy importante, es que por desgracia no nos preocupamos por lo más importante que tenemos, nuestro cuerpo y no destinamos un ingreso aunque sea pequeño por adquirir productos que nos ayuden.

Lo mencionado anteriormente, también podría convertirse en una oportunidad para Flora Natura, ya que esta de moda lo natural y poco a poco un sector de la población comienza a preocuparse por prevenir enfermedades. Otra oportunidad es que nuestros productos no son distribuidos por ninguna otra empresa en Ensenada. Nuestra mas valiosa oportunidad, es los precios tan accesibles que manejamos y además ayudamos a generar empleos, porque nuestros productos son hechos y distribuidos en México.

## **2.9 Sistema y plan de ventas:**

Se contará con un local, donde será la central de operaciones. Nuestras ventas serán a mayoreo y menudeo. Contaremos con 10 distribuidores independientes, los cuales cubrirán varias áreas de la ciudad, pagándoles la comisión del 5 por ciento por cada producto vendido, contando con un sueldo fijo por lo que se les aplicará una cuota fija de venta de 10 productos de cada uno mensualmente o cubrir la cuota de venta que equivalga al total de los productos de la lista de precios. Si se llegará a exceder de las ventas se le proporcionará en el sueldo un bono de \$ 100.00 pesos estos distribuidores independientes deberán de contar con las siguientes características:

Habilidades: para ser un buen vendedor debes dominar el arte de la persuasión, escuchar con detenimiento para detectar necesidades, profundizar en los problemas del cliente y manejar los diferentes tipos de objeciones (escepticismo, confusión, queja real, verdadera desventaja). De esta manera, sabrás ir más allá y conocer lo que realmente le preocupa al consumidor. Ten presente que "siempre debes cerrar" y que el cierre no se intenta al final, sino cada vez que tengas la oportunidad. La habilidad más importante en ventas es "cobrar al cliente".

Actitudes: "La actitud lo es todo". Puedes ser un experto en lo que estás vendiendo, pero con una mala actitud seguramente no conseguirás tus objetivos de ventas. Tiene que ser positivo, proactivo y, sobre todo, con intención de asesorar al cliente. No olvides que "el buen vendedor siempre es oportuno".

Aptitudes: contrata vendedores que sepan sobre tu producto, aunque no es un requisito indispensable. Lo ideal es que combinen el conocimiento del producto o servicio con habilidades en ventas (Santillán, 2006, s. p.).

Se manejaran ventas de riguroso contado.

Para elaborar tu plan de ventas necesitas considerar tres puntos clave:

Conoce tu producto o servicio. Desde el punto de vista de ventas, tienes que detectar las características de tu producto o servicio y, posteriormente, convertir dichas particularidades en beneficios. ¿Cuál es la diferencia? Una característica sólo describe, mientras que un beneficio, además, genera una emoción en las personas. Después, encuentra tu "ventaja". En otras palabras: "qué servicios ofrece tu despacho que ningún otro pueda superar".

Conoce tu mercado. En primer lugar, entérate quién es tu competencia, desde empresas similares hasta cualquier persona o negocio que obtiene dinero de tu cliente. Enfócate en tu sector y detecta cuál es la oferta existente. Con base en esta investigación, desarrolla tu "ventaja única de compra", la cual responderá la siguiente pregunta que te hará el cliente: ¿por qué comprarte a ti? La respuesta debe acompañarse de la ventaja y los beneficios que distinguen a tu negocio frente a los demás.

Conoce tu fuerza de ventas. La primera interrogante es: ¿quién va a llevar mi oferta al mercado? Los integrantes de tu fuerza de ventas tienen que estar capacitados para transmitir con efectividad todos los beneficios y ventajas que distinguen a tu empresa (Santillán, 2006, s. p.).

## 2.10 Descripción del proceso de ventas

El proceso de venta será de dos tipos:

De la cajera al consumidor final (Ver Tabla 2.5).

Tabla 2.5 Proceso de venta de la cajera al consumidor final

| Paso | Proceso                                      |
|------|----------------------------------------------|
| 1    | El cliente llega a la distribuidora.         |
| 2    | Es atendido por la cajera.                   |
| 3    | El cliente elige los productos que requiere. |
| 4    | La cajera le cobra.                          |

Elaboración propia

Del distribuidor independiente al minoristas (Ver Tabla 2.6).

Tabla 2.6 Proceso de venta del distribuidor independiente al minorista

| Paso | Proceso                                                                      |
|------|------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | Asignar área de distribución al distribuidor independiente.                  |
| 2    | Observa posibles negocios potenciales.                                       |
| 3    | Da información de los productos que distribuye a los dueños de los negocios. |
| 4    | Ofrece el paquete de primera compra al cliente.                              |
| 5    | El cliente acepta la compra-venta.                                           |
| 6    | Se entrega la factura y el cliente paga.                                     |
| 7    | Después de la primera compra, se efectuaran visitas quincenales.             |
| 8    | Surtir de nuevo al cliente.                                                  |

Elaboración propia

## 2.11 Diagrama de flujo del proceso de ventas.

Diagrama de flujo para el proceso de venta

Cajera – consumidor final

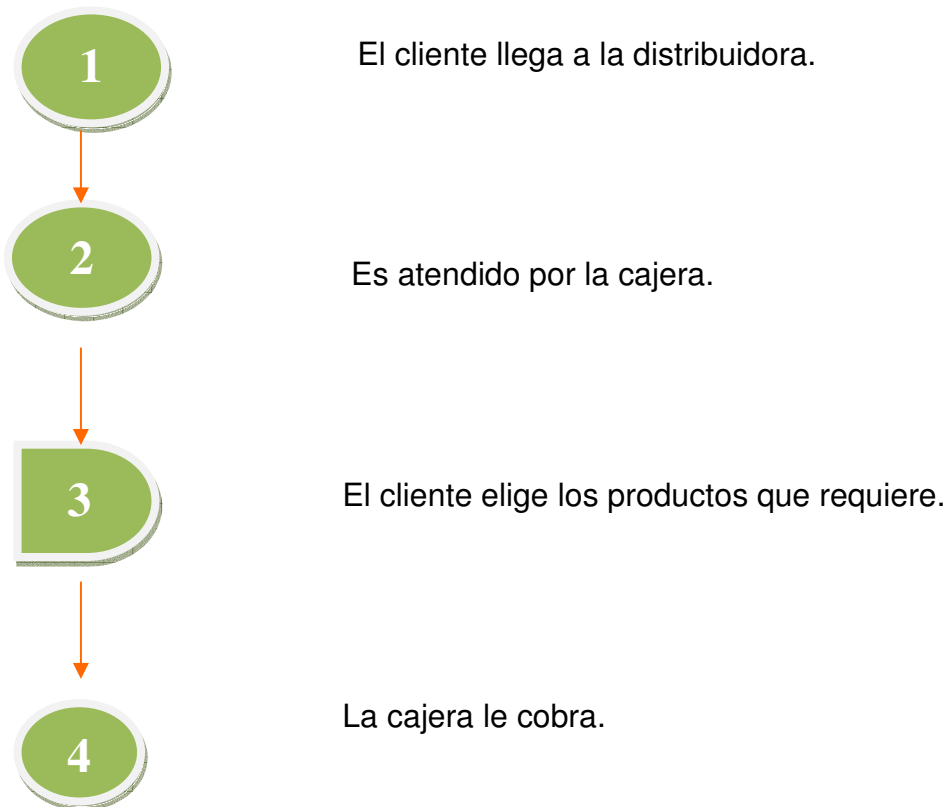
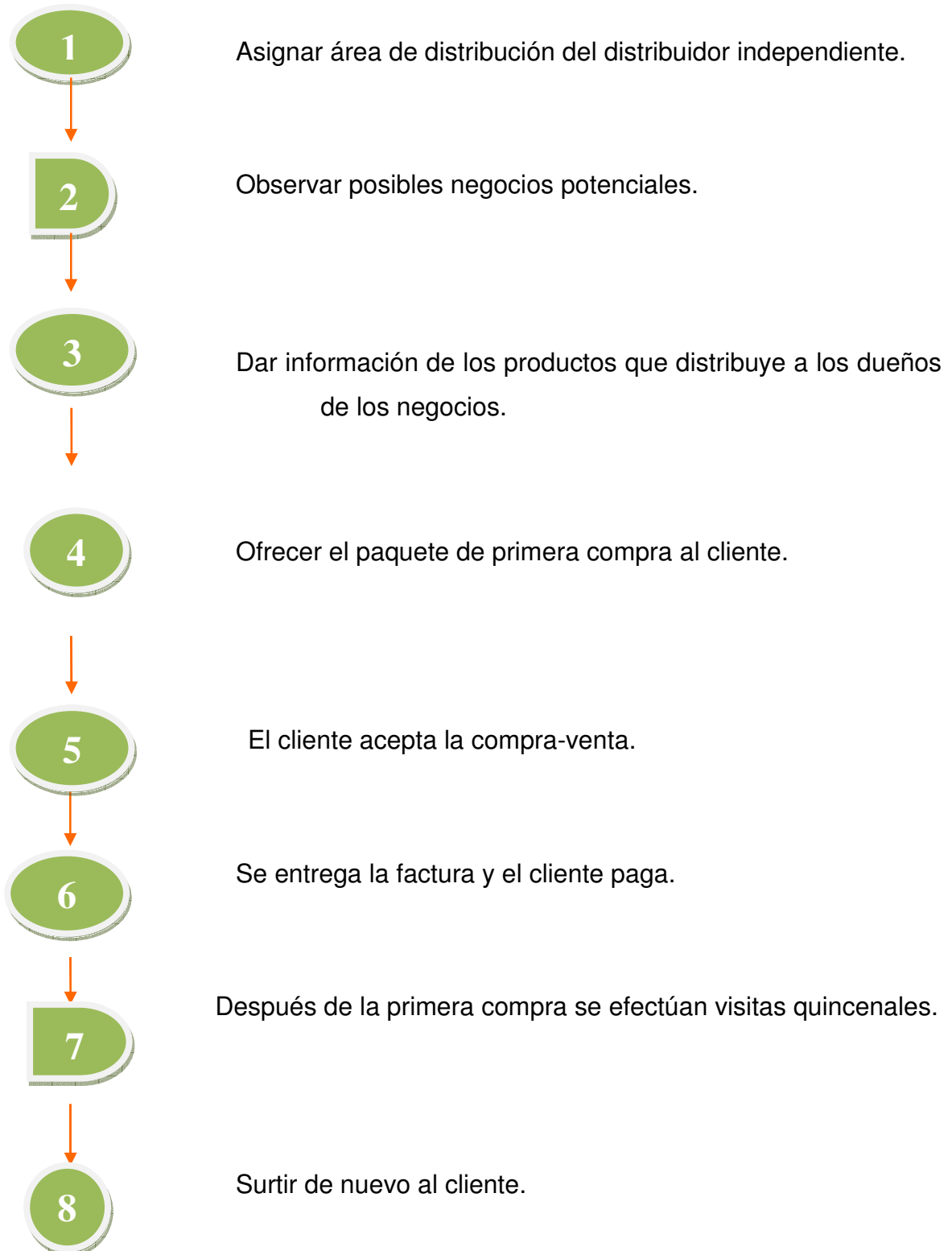


Diagrama de flujo para el proceso de venta  
Distribuidor independiente - minoristas



## **Capítulo 3. Operación**

### **3.1 Objetivos de Operación.**

En el caso de Flora Natura los objetivos de operación serán los siguientes:

Brindar los productos naturales de manera oportuna y eficiente a los clientes, dándoles las explicaciones necesarias para que conozcan los ingredientes y enfermedades que curan.

Mantener a la delantera en medicamentos naturales mexicanos, y en un periodo de dos años introducir una nueva fabrica que nos surta.

### **3.2 Especificaciones del producto:**

Los productos para su venta son elaborados por la empacadora Deseret por lo tanto cada producto tiene sus propios procesos de elaboración los cuales se desconocen, se anexa el listado de productos con datos como presentación, ingredientes, función y modo de empleo (Ver Tabla 3.1) y además el catálogo de los productos (Ver anexo 2).

Tabla 3,1 Algunos productos de la empresa Flora Natura

| Nombre             | Presentación                               | Ingredientes                                                                          | Función                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Modo de empleo                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cepillo Intestinal | Frasco de 60 cápsulas y frasco de 250 grs. | Hoja sen, malva, nopal, alga espirulina, salvado, fibra de toronja, fenogreco y lino. | Mejora y estimula el trabajo y las evacuaciones del sistema digestivo de este modo limpiándolo y restableciéndolo en desniveles de nutrición como: estreñimiento, gases, mal olor de boca, colitis, hemorroides, parásitos.                                                                                                     | Tomar dos cápsulas cada 12 horas. Tomar dos cucharadas soperas en abundante líquido cada 24 horas.                                                                                                                                           |
| Col plus           | Frasco gotero de 60 ml.                    | Cáscara sagrada, tamarindo, caña fistula, hoja de sen.                                | Mejora y estimula el trabajo y las evacuaciones del sistema digestivo, limpiándolo y ayudando a establecer bajos niveles de nutrición que originan problemas como: estreñimiento, parásitos, mal olor de boca, colitis hemorroides, gases.                                                                                      | Tomar 20 gotas 3 veces al día antes de cada comida.                                                                                                                                                                                          |
| Desemax            | Frasco de 250 ml.                          | Polen, ajo, limón, ginseg, alfalfa, jengibre, jalea real.                             | Aporta una serie de bondadosos nutrientes que hacen que el organismo recupere su estabilidad nutricional, ofreciendo los recursos de la naturaleza de una forma segura y práctica, obteniendo los resultados que le permitirán mejorar la calidad de vida.                                                                      | Tomar 1 o 2 cucharaditas soperas cada 12 horas.                                                                                                                                                                                              |
| Desemiel           | Frasco de 240 ml.                          | Miel de abeja, limón, ajo, fenogreco, propóleo, eucalipto, gordolobo, saúco.          | Aporta los nutrientes necesarios para que el organismo restablezca las defensas y por medio de estas, el cuerpo logre la estabilidad de los niveles nutricionales, apoyándose en los generosos y gratificantes nutrientes de las plantas medicinales, junto con los beneficios que aporta la miel de abeja.                     | Niños: tomar 1 cucharadita cada 2 horas. Adultos: tomar 1 cucharada cada 4 horas.                                                                                                                                                            |
| Desintoxin         | Frasco de 240 ml.                          | Ajenjo, boldo, fenogreco, alcachofa, ajo, eucalipto.                                  | Fórmula magistral utilizada por nuestros ancestros para contrarrestar problemas ocasionados por la intoxicación de la sangre y especialmente para limpiar órganos como el hígado, vesícula, riñones, páncreas, colon y vaso. Todo esto gracias a los poderosos nutrientes obtenidos de las plantas que integran su composición. | Niños: tomar 1 cucharadita cada 12 horas, disueltas en 250 ml. de agua. Tomar como agua de uso o en forma directa. Adultos: tomar de 1 a 2 cucharaditas cada 4 horas. Disueltas en medio litro de agua, como agua de uso o en forma directa. |
| Deucalip-tos       | Frasco de 240 ml.                          | Eucalipto, fenogreco, gordolobo, saúco, vitamina C, mentol natural.                   | Contiene ingredientes científicamente comprobados con una efectividad al 100% en problemas del sistema respiratorio, por no contener edulcorantes ni miel es altamente recomendado para los diabéticos y para toda la familia en general, haciendo posible esto gracias a los ingredientes de su milenaria fórmula.             |                                                                                                                                                                                                                                              |

Elaboración propia.

Continuación Tabla 3,1 Algunos productos de la empresa Flora Natura

| Nombre         | Presentación                                | Ingredientes                                                                                                                         | Función                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Modo de empleo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Digenogil      | Frasco de 500 grs.                          | Lino, hinojo, toronjil.                                                                                                              | Fue especialmente elaborado con el propósito de nutrir al organismo y limpiarlo de una manera suave pero segura, sin el temor de sufrir alguna alteración en los órganos que lo conforman, por sus ingredientes este producto puede ser utilizado para bajar de peso sin correr riesgo de sufrir algún trastorno, ya que sus ingredientes no son medicamentos, son complementos que nutren y limpian los órganos del cuerpo. | Forma instantánea: tomar 2 cucharadas disueltas en agua, 3 veces al día, antes de cada comida. Acompañado de las comidas: espolvorear 2 cucharadas en las comidas. Té frío o caliente: una cucharada en una taza cada 4 horas. Endulzar con miel. Agua de tiempo: hervir dos litros de agua, agregar 4 cucharadas y dejarlo reposar durante la noche, tomar como agua de uso sin colar, agregar jugo de fruta y miel al gusto. |
| Enebro         | Frasco de 60 ml.                            | Cola de caballo, enebro, tamarindo, grangel, grama, ajo,                                                                             | Es un producto que reúne los ingredientes necesarios para darle a los riñones y sistema circulatorio alivio mejorando la parte del drenado eficientemente gracias a sus milenarios ingredientes.                                                                                                                                                                                                                             | Agregar 20 gotas a suficiente agua y tomarla 3 veces al día, después de los alimentos o como el médico lo indique.                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Enermax        | Frasco de 240 ml.                           | Polen de flores, jalea real, alfalfa, ajo, limón, manzanilla, muicle.                                                                | Ha sido formulado con los ingredientes necesarios para poder contribuir en el desarrollo tanto de niños como de jóvenes proporcionando los nutrientes necesarios para fortalecer los órganos del cuerpo.                                                                                                                                                                                                                     | Tomar 1 cucharada cada 12 horas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Fast diet plus | Frasco de 250 gms. y frasco de 90 cápsulas. | Lino, zaragatona, nopal, jamaica, vinagre de manzana, focus, tamarindo malabar, alga espirulina, mascabado, polinicotinato de cromo. | Se demostró su eficacia contra los molestos efectos del sobrepeso, dentro de las plantas existen magníficas sustancias que nosotros clasificamos dentro de los alimentos especiales.                                                                                                                                                                                                                                         | Fibra: tomar 1 o 2 cucharadas en la mañana y por la noche. Cápsulas: tomar 2 cápsulas 2 o 3 veces por día.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Gastrilax      | Frasco de 300 grs.                          | Germen de trigo, salvado, zaragatona, lino, mascabado                                                                                | Es una combinación de fibras y su primera función es la limpieza del sistema digestivo utilizando nutrientes de primera calidad que restauran la salud del organismo.                                                                                                                                                                                                                                                        | Forma instantánea: tomar 2 cucharadas disueltas en agua, tres veces al día, antes de cada comida. Acompañado de las comidas: espolvorear 2 cucharadas en las comidas,                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Jugo de sábila | Frasco de 1000 ml.                          | Jugo de sábila, miel de caña                                                                                                         | Acaba con putrefacciones intestinales que mas tarde, y sino son atendidas a tiempo, se convierten en temibles enfermedades como: inflamación, úlceras, diverticulitis, estreñimiento, gastritis, gases, riñones, infecciones urinarias, retención de líquidos, tos, pulmones, infecciones en general.                                                                                                                        | Niño: tomar 15 ml. disueltos en suficiente agua 3 veces al día. Después de las comidas, Adultos: tomar 50 ml. disueltos en suficiente agua 3 veces al día. Después de las comidas, Agua de uso: tomar 150 ml. disueltos en 2 litros de agua y tomarlos durante el día.                                                                                                                                                         |

Elaboración propia.

Continuación Tabla 3,1 Algunos productos de la empresa Flora Natura

| Nombre              | Presentación                                     | Ingredientes                                                                                       | Función                                                                                                                                                                                                                                            | Modo de empleo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Levadura de cerveza | Frasco de 100 cápsulas, frasco de 300 y 500 grs. | Vitamina B1, vitamina B2, vitamina B3, vitamina B6, vitamina H, vitamina B9, vitamina B12, colina. | Los diferentes usos de las levaduras son: como fuente de vitaminas del complejo B y de tiamina, en algunas fases de la producción de antibióticos y hormonas esteroides, y como alimento para seres humanos.                                       | Forma instantánea: tomar de 1 a 2 cucharadas disueltas en agua o jugo en las Mañanas. Cápsulas: tomar 2 cápsulas antes de cada comida.                                                                                                                                                                                                |
| Linaza              | Frasco de 300 grs. y frasco de 60 cápsulas       | Linaza, fuente rica en vitamina K                                                                  | Funciona principalmente en: estreñimiento, gastritis, gases, riñones, artritis, hemorragias, circulación, obesidad, inflamación, infecciones de la garganta, tos, úlcera intestinal, diabetes, hemorroides, hidropesía, uretritis                  | Disolver 2 cucharadas soperas en suficiente agua y tomarla antes de cada comida. Tomar 2 cápsulas en la mañana y 2 en la merienda o cena después de los alimentos.                                                                                                                                                                    |
| Propóleo            | Frascos de 50, 100 y 240 ml.                     | Miel de abeja, limón, eucalipto, canela, cebolla morada, propóleo.                                 | Es una fuente muy rica e importante de nutrientes que refuerzan al organismo, principalmente en el sistema inmunológico ya que aporta una cantidad generosa de sustancias que además de nutrirlo lo refuerzan, este producto es totalmente natural | Niños: tomar 1 cucharadita cada 2 horas. Adultos: tomar 1 cucharada cada 4 horas. Mascarilla: aplicar una cantidad generosa de propóleo en la cara por el espacio de 20 minutos. Si la persona lo prefiere es recomendable endulzar con el propóleo un té de canela, manzanilla, hierbabuena, etc. y tomarlo lentamente cada 4 horas. |
| Respimiel           | Frasco de 240 ml.                                | Miel de abeja, limón, ajo, fenogreco, propóleo, eucalipto, gordolobo, saúco, mentol natural        | Es una combinación de extractos de plantas medicinales complementados con los magníficos beneficios que aporta la miel de abeja tanto para el cuerpo como específicamente al sistema respiratorio.                                                 | Niños: tomar 1 cucharadita cada 2 horas. Adultos: tomar 1 cucharada cada 4 horas.                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Valeriana           | Frasco de 60 ml.                                 | Acido Valerénico, eugenil, valeriana                                                               | Está formulada para contrarrestar problemas como: debilidad, insomnio, neurastenia, neurosis, impotencia, epilepsia, migraña,                                                                                                                      | Agregar 20 gotas a suficiente agua y tomarla 3 veces al día, después de los alimentos o como el médico lo indique.                                                                                                                                                                                                                    |
| Zapote Blanco       | Frasco de 60 ml. y frasco de 60 cápsulas.        | Zapote blanco, damiana de california, valeriana, toronjil, flor de manita, alpiste.                | Tiene como finalidad tonificar el corazón y todos los órganos que ayudan a mantener una buena circulación gracias a su inigualable fórmula de extractos y hierbas medicinales                                                                      | Agregar 20 gotas a suficiente agua y tomarla 3 veces al día, después de los alimentos o como el médico lo indique. Tomar 2 cápsulas 3 veces al día. Después de los alimentos.                                                                                                                                                         |

Elaboración propia.

### 3.3 Descripción del proceso de operación.

Tabla de flujo para el proceso de compra (Ver Tabla 3.2).

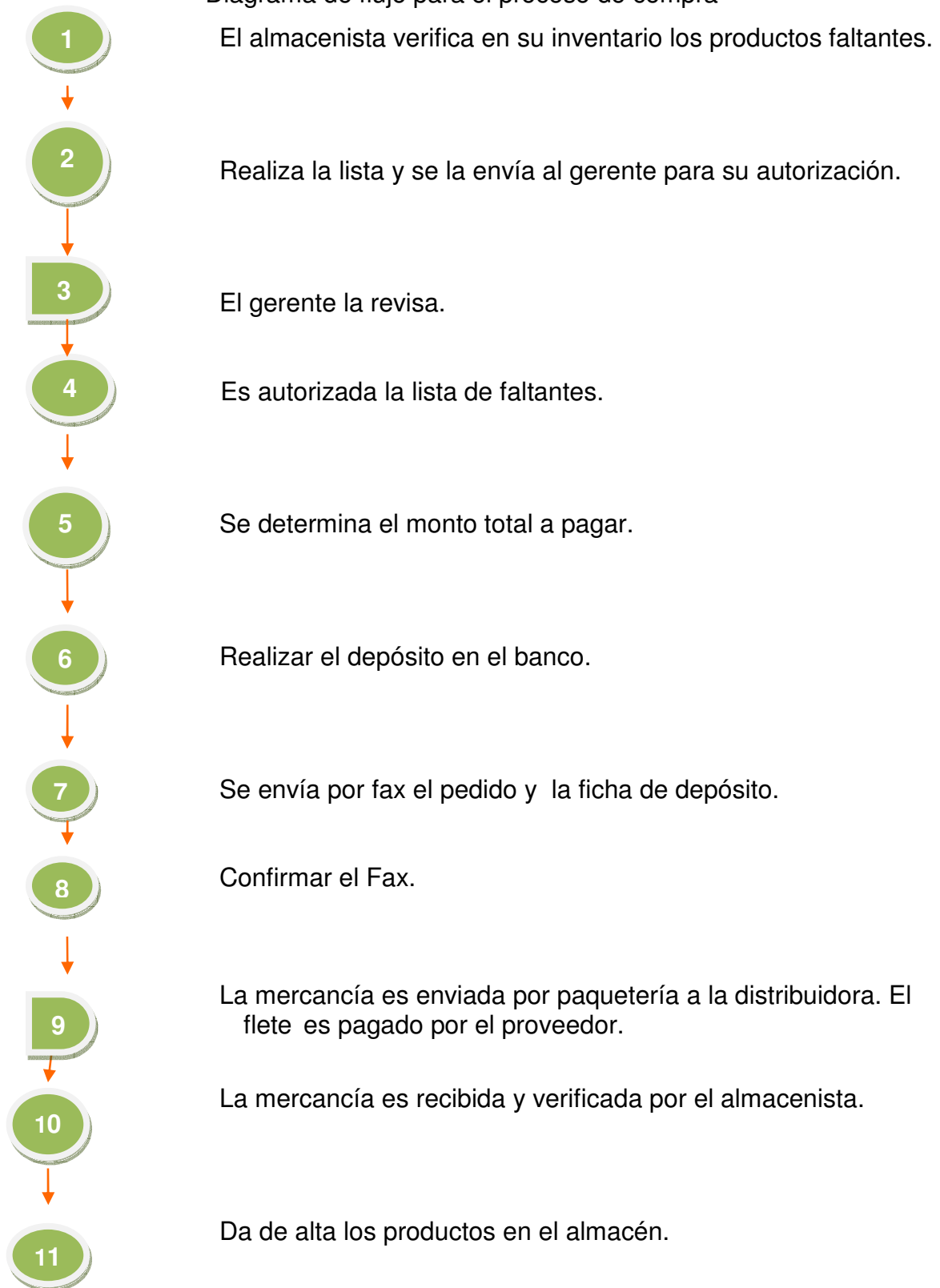
Tabla 3.2 Diagrama de flujo para el proceso de compra.

| Paso | Proceso                                                                                         |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | El almacenista verifica en su inventario los productos faltantes.                               |
| 2    | Realiza la lista y se la envía al gerente.                                                      |
| 3    | El gerente la revisa.                                                                           |
| 4    | Es autorizada la lista de faltantes.                                                            |
| 5    | Determina el monto total a pagar.                                                               |
| 6    | Realiza el depósito en el banco.                                                                |
| 7    | Se envía por fax el pedido y la ficha de depósito.                                              |
| 8    | Confirma el fax.                                                                                |
| 9    | La mercancía es enviada por paquetería a la distribuidora. El flete es pagado por el proveedor. |
| 10   | La mercancía es recibida y verificada por el almacenista.                                       |
| 11   | Da de alta los productos en el almacén.                                                         |

Elaboración propia

### 3.4 Diagrama de flujo del proceso de compra:

Diagrama de flujo para el proceso de compra



### **3.5 Características de la tecnología:**

Como se compra el producto ya terminado, se desconoce la tecnología que se utiliza para la elaboración de los productos. Pero la empresa contará con tecnología de primera, en computadoras e impresora, un multifuncional (copiadora, fax, impresora, teléfono) y maquinas sumadoras.

### **3.6 Equipo e instalaciones:**

Se contará con equipo de primera calidad que consta de un organizador, un multifuncional (fax, teléfono, escáner, impresora, copiadora), tres computadoras, dos teléfonos, una caja fuerte y una caja registradora. También contaremos con mobiliario como: dos vitrinas para exhibición, un anaquel, un escritorio para ejecutivo, dos escritorios secretariales, una silla ejecutiva, dos sillas secretariales, una silla para el mostrador, diez sillas para el salón de reuniones, dos muebles para el centro de computo, dos archivero en lo que respecta a las instalaciones será un local de 50 mts<sup>2</sup>, aproximadamente, el cual se adaptara para las necesidades de la empresa (Ver Anexo 6).

### **3.7 Materia prima:**

El producto terminado será traído de la ciudad de Jojutla, Morelos por medio de la empresa Deseret, y llegara a nuestras manos ya los productos procesados y empacados, esto nos evitara problemas de recolección de la materia prima.

### **3.8 Capacidad instalada:**

Como la empresa no se dedicará a la producción del producto es difícil estimar cual será la capacidad instalada, la manejaremos en función de la demanda, misma que se estima sea para la venta de 100 piezas de cada producto mensualmente, pero se sabe que la empresa Deseret cuenta con una muy buena producción, y nos surtirá el producto cuando se le solicite.

### **3.9 Manejo de inventarios:**

Se manejará el sistema de inventarios perpetuos, para llevar un mejor control de los productos y evitar que nos falte producto.

“Inventarios perpetuos: Sistema en el que se lleva un registro individual para cada producto almacenado y que incluye las unidades en existencia al principio, las unidades compradas, las unidades vendidas y el saldo en existencia, después de cada una de las compras y de las ventas” (Diccionario Economía - Administración - Finanzas – Marketing, 2007, s. p.).

En el almacén se contará con un stock mínimo de 20 piezas de cada producto, misma que se mantendrán constantemente para no tener faltantes (Ver Tabla 3.1) pero como se estima vender un promedio de cien piezas de cada producto al mes se pedirán cada semana, para que el producto este siempre en las mejores condiciones de frescura.

TABLA 3,1 INVENTARIOS

| INVENTARIOS               |          |             |            |             |
|---------------------------|----------|-------------|------------|-------------|
| EXTRACTOS CONCENTRADOS    |          | TOTAL PROD, | P.UNITARIO | TOTAL       |
| 12 Flores                 | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Ajo                       | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Boldo                     | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Enebro plus               | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Gotas del bebe            | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Hierba del sapo           | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Propóleo                  | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Valeriana Plus            | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| Zapote Blanco Plus        | 60 ml.   | 20          | \$18.00    | \$360.00    |
| COLIRIOS                  |          |             |            |             |
| 3 en 1                    | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Americanas                | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Manzanilla                | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Ojo de Aguila             | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Savila                    | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Solvit's                  | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Tepezcohuite              | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Uña de gato               | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| Zanahoria                 | 15ml.    | 20          | \$5.00     | \$100.00    |
| JARABES                   |          |             |            |             |
| Desemax                   | 240ml    | 20          | \$41.00    | \$820.00    |
| Desemiel                  | 240ml    | 20          | \$25.00    | \$500.00    |
| Desintoxin                | 240ml    | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Deucalip-tos              | 240ml    | 20          | \$20.00    | \$400.00    |
| Enermax                   | 240ml    | 20          | \$41.00    | \$820.00    |
| Propóleo                  | 250ml    | 20          | \$35.00    | \$700.00    |
| Respimiel                 | 240ml    | 20          | \$25.00    | \$500.00    |
| CAPSULAS                  |          |             |            |             |
| Ajo                       | 90 caps  | 20          | \$23.00    | \$460.00    |
| Calcio de coral           | 60 caps  | 20          | \$85.00    | \$1,700.00  |
| Cepillo                   | 60 caps  | 20          | \$25.00    | \$500.00    |
| Fast diet                 | 90 caps  | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| Levadura de cerveza       | 90 caps  | 20          | \$23.00    | \$460.00    |
| Linaza                    | 60 caps  | 20          | \$25.00    | \$500.00    |
| FIBRAS                    |          |             |            |             |
| Cepillo                   | 300 grs. | 20          | \$25.00    | \$500.00    |
| Gastrilax                 | 300 grs. | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| Digenogil                 | 500 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Linaza                    | 300 grs. | 20          | \$25.00    | \$500.00    |
| Fast diet nopal           | 300 grs. | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| Fast diet piña            | 300 grs. | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| Fast diet jamaica         | 300 grs. | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| Fast diet tamarindo       | 300 grs. | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| Fast diet manzana         | 300 grs. | 20          | \$31.00    | \$620.00    |
| TINTE Y MASCARINA NATURAL |          |             |            |             |
| Hena                      | 100 grs. | 20          | \$14.00    | \$280.00    |
| LEVADURA DE CERVEZA       |          |             |            |             |
| Levadura de cerveza       | 300 grs. | 20          | \$30.00    | \$600.00    |
| Levadura de cerveza       | 550 grs. | 20          | \$40.00    | \$800.00    |
| JUGO DE SAVILA            |          |             |            |             |
| Savila/piña               | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/mandarina          | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/tamarindo          | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/natural            | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/maracuya           | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/guarana            | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/toronja            | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Savila/papaya             | 300 grs. | 20          | \$50.00    | \$1,000.00  |
| Total de Inventario.      |          |             |            | \$28,520.00 |

Elaboración propia.

### 3.10 Ubicación de la empresa:

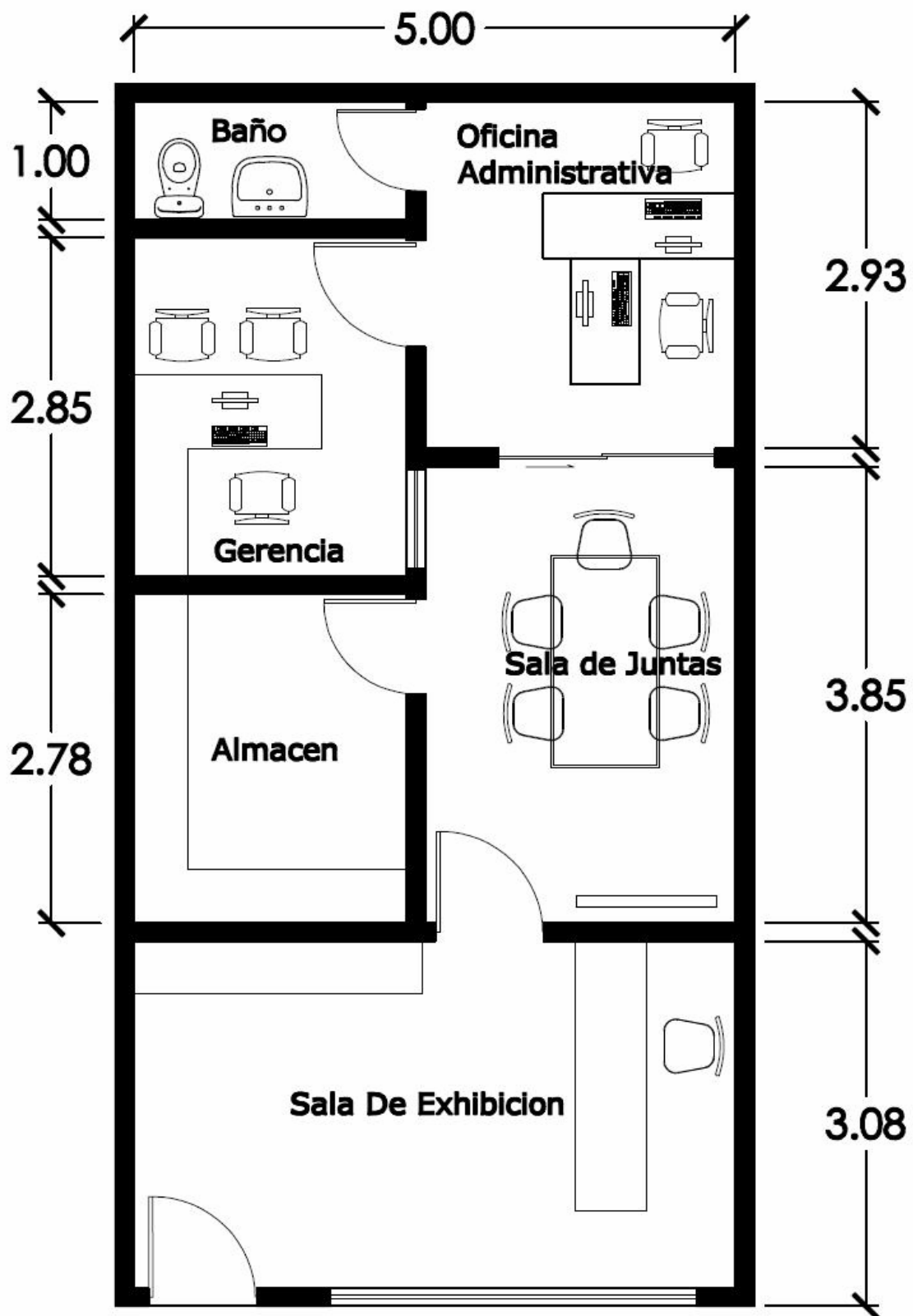
La empresa estará ubicada en la plaza primavera, en la colonia aeropuerto, por la avenida reforma # 6743, es una plaza que se encuentra al sur de la ciudad (Ver Figura 3.1).

Figura 3.1 Plano de la ubicación de la empresa.



(©2009 Google)

### 3.11 Diseño y distribución de las oficinas:



### 3.12 Mano de obra requerida:

La mano de obra requerida en la empresa Flora Natura, será como sigue:

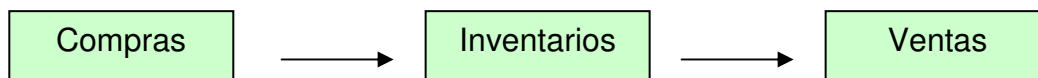
- 1 Director General
- 1 Auxiliar Administrativo.
- 1 Secretaria
- 1 Cajero - vendedor
- 10 Distribuidores independientes
- 1 Almacenista e Intendente

Haciendo un total del personal de 15 personas.

Hay que tomar en cuenta que se trabajara de 9 a.m. a 6 p.m. con un solo turno, y que de ser posible se podrá aumentar a los distribuidores independientes según la demanda.

### 3.13 Programa de operación:

Un programa de operación consiste en determinar todas las actividades requeridas para el funcionamiento de la empresa, como son las compras, los inventarios y las ventas, así como los recursos necesarios para poder cumplir con el programa de ventas. Por lo que nos cercioraremos que el personal cumpla con las metas establecidas, revisando sus ventas, monitoreando y evaluando en donde les está fallando. Teniendo el siguiente proceso.



## **Capítulo 4. Organización**

### **4.1 Estructura organizacional:**

El recurso humano es indispensable en toda empresa, ya que sin este vital recurso simplemente no funciona como debería. Al principio nuestra empresa contará con el siguiente personal:

Director general

Auxiliar administrativo.

Secretaria

Cajero

Distribuidor independiente (integrado por 10 vendedores)

Almacenista e intendente

Conforme vaya aumentando nuestra demanda se contratará con personal administrativo así como de los distribuidores independientes.

### **ORGANIGRAMA**

El organigrama de la empresa lo vamos a clasificar en cuatro puntos:

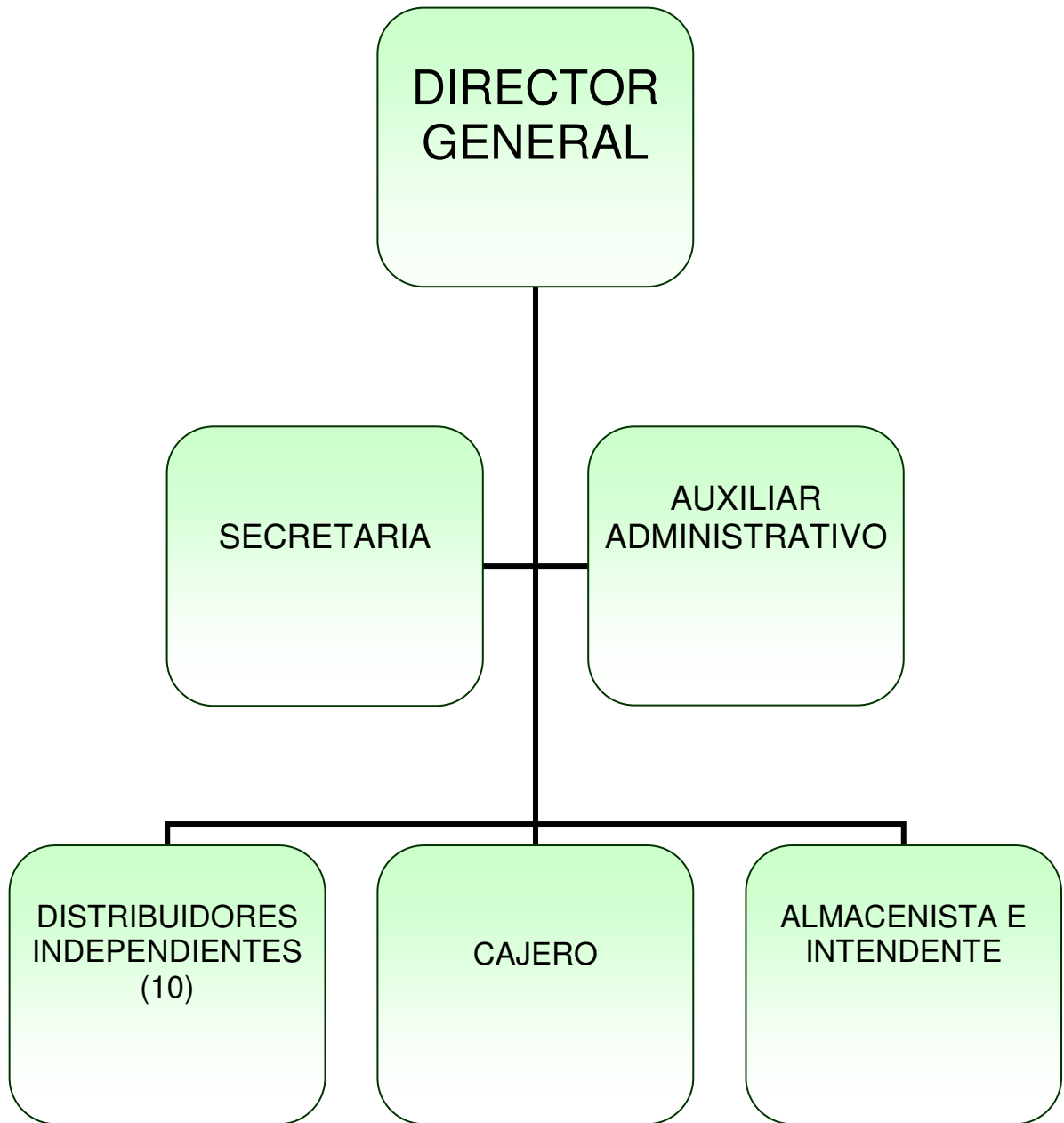
Por su naturaleza: es un organigrama microadministrativo, porque corresponden a una sola organización, pero pueden referirse a ella en forma global o a alguna de las unidades que la conforman.

Por su ámbito: es un organigrama general, debido a que contienen información representativa de una organización hasta determinado nivel jerárquico, dependiendo de su magnitud y características.

Por su contenido: es un organigrama integral, es la representación gráfica de todas las unidades administrativas de una organización así como sus relaciones de jerarquía o dependencia.

Por su presentación: es un organigrama vertical, presentan las unidades ramificadas de arriba abajo a partir del titular en la parte superior, desagregando los diferentes niveles jerárquicos en forma escalonada (Franklin, 2001, p 66).

Figura 4.1 Organigrama



Elaboración propia.

## 4.2 Funciones específicas por puesto:

Tabla 4.1 Análisis de puesto director general

| <div>  <div> <b>PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES</b><br/> <b>Flora Natura</b><br/> Análisis de puesto </div> </div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Titulo del puesto                                                                                                                                                                                   | Director general                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Jefe inmediato                                                                                                                                                                                      | Ninguno                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Personal subordinado                                                                                                                                                                                | Auxiliar administrativo, secretaria, distribuidores independientes, cajero y almacenista                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Resumen del puesto                                                                                                                                                                                  | Es el profesionista responsable del logro de los objetivos, de la toma de decisiones y de controlar y dirigir los recursos con que cuenta la empresa.                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Principales funciones                                                                                                                                                                               | Realizar reuniones con el personal, para el establecimiento de objetivos generales de la empresa.<br>Apoyar a cada una de las áreas, para su mejor funcionamiento.<br>Establecer un ambiente de trabajo de equipo, buscando la mejor calidad en el servicio que se está prestando.<br>Tomar decisiones en coordinación con las áreas administrativas.<br>Dirigir a la empresa al logro de los objetivos. |
| Requerimientos del puesto                                                                                                                                                                           | Disponibilidad de horario. Manejo de personal, conflictos y stress. Conocimientos, actitud y aptitudes de un buen empresario. Liderazgo. Facilidad de palabra.                                                                                                                                                                                                                                           |
| Edad                                                                                                                                                                                                | Mayores de 25 años                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Estado Civil                                                                                                                                                                                        | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Sexo                                                                                                                                                                                                | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Escolaridad                                                                                                                                                                                         | Licenciatura en administración de empresas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Tipo de experiencia                                                                                                                                                                                 | 2 años de ejercicio profesional.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Conocimientos generales                                                                                                                                                                             | Administración de empresas. Contabilidad. Conocimientos del idioma ingles                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Habilidades                                                                                                                                                                                         | Capacidad para comunicarse y tratar a las personas.<br>Organización<br>Ser capaz de percibir y resolver problemas.<br>Habilidad en el manejo y equipo de cómputo.                                                                                                                                                                                                                                        |
| Herramientas de trabajo:                                                                                                                                                                            | Computadora, internet, teléfono y fax. Manejo de paquetería de cómputo. Manejo de material de apoyo para presentaciones y reuniones.                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Actitudes                                                                                                                                                                                           | Liderazgo, ordenado, responsable, puntual, integridad, autoconfianza, positiva, actualizado                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

Elaboración propia.

Tabla 4.2 Análisis de puesto del Auxiliar Administrativo

| <div>  <div> <div>PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES</div> <div> <div>Flora Natura</div> <div>Análisis de puesto</div> </div> </div> </div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Titulo del puesto                                                                                                                                                                                                         | Auxiliar administrativo (a)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Jefe inmediato                                                                                                                                                                                                            | Gerente general                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Persona subordinado                                                                                                                                                                                                       | Secretaria, distribuidores independientes, cajero, almacenista.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Resumen del puesto                                                                                                                                                                                                        | Es el responsable de estar al tanto de las necesidades propias del gerente general, ya que será su apoyo y ayuda dentro de la organización de la empresa. Estará al tanto de la contabilidad conjuntamente con el contador.                                                                                                                                                                                                      |
| Principales funciones                                                                                                                                                                                                     | <p>Apoyar en la dirección de la empresa.</p> <p>Elaborar y dar a conocer los reglamentos.</p> <p>Realizar análisis y estudios solicitados por el gerente</p> <p>Organizar las reuniones con los distribuidores</p> <p>Llevar registro de las reuniones así como sus acuerdos.</p> <p>Llevar el control de asistencias y pago de nomina al personal.</p> <p>Recibe el dinero y facturas de los distribuidores independientes.</p> |
| Requerimientos del puesto                                                                                                                                                                                                 | Disponibilidad de horario. Con creatividad, carismático y con aptitudes para comunicar.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Edad                                                                                                                                                                                                                      | Mayores de 20 años                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Estado Civil                                                                                                                                                                                                              | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Sexo                                                                                                                                                                                                                      | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Escolaridad                                                                                                                                                                                                               | Preparatoria técnica como mínimo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Tipo de experiencia                                                                                                                                                                                                       | 2 años en puesto similar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Conocimientos generales                                                                                                                                                                                                   | Manejo de paquetes de computación. Estadística<br>Conocimientos generales de Administración.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Habilidades                                                                                                                                                                                                               | Creativo, capacidad para comunicarse y tratar a las personas, organizado, capaz de identificar necesidades de las personas, innovador, utilización de técnicas de estadística.                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Herramientas de trabajo                                                                                                                                                                                                   | Computadora, internet, teléfono y fax. Manejo de paquetería de cómputo. Manejo de material de apoyo para presentaciones y reuniones                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Actitudes                                                                                                                                                                                                                 | Liderazgo, ordenado, responsable, puntual. Integridad, autoconfianza, positiva, actualizado.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

Elaboración propia.

Tabla 4.3 Análisis de puesto secretaria

| <div>  <div> <div>PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES</div> <div>Flora Natura</div> <div>Análisis de puesto</div> </div> </div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Titulo del puesto                                                                                                                                                                                            | Secretaria.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Jefe inmediato                                                                                                                                                                                               | Director general, auxiliar administrativo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Personal subordinado                                                                                                                                                                                         | Distribuidor independiente, almacenista, cajero.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Resumen del puesto                                                                                                                                                                                           | Esta brinda una atención cordial a las personas que acuden a la empresa y a los proveedores que en algún momento desean hablar con el director. Contesta el teléfono y órdenes por fax. Lleva el orden de las reuniones así como las actas que se lleven a cabo en cada reunión. Prepara las órdenes para los pedidos de producto. Tiene las funciones propias de una secretaria. |
| Principales funciones                                                                                                                                                                                        | Contestar el teléfono, atender y enviar fax. Atender con calidad de servicio a los proveedores. Llevar el orden de las reuniones realizadas en la empresa. Preparar las órdenes de compra de los productos. Funciones propia de una secretaria.                                                                                                                                   |
| Requerimientos del puesto                                                                                                                                                                                    | Disponibilidad de horario. Tener buen carácter y disposición. Debe de ser discreta para la información que maneje.                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Edad                                                                                                                                                                                                         | Mayores de 18 años                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Estado Civil                                                                                                                                                                                                 | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Sexo                                                                                                                                                                                                         | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Escolaridad                                                                                                                                                                                                  | Secretariado ejecutivo o comercial.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Tipo de experiencia                                                                                                                                                                                          | No relevante                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Conocimientos generales                                                                                                                                                                                      | Manejo de computadora, teléfono y fax. Buena ortografía. Taquigrafía o rapidez para tomar notas.                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Habilidades                                                                                                                                                                                                  | Capacidad para comunicarse y tratar con las personas, responsable, habilidad en el equipo de cómputo.                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Herramientas de trabajo                                                                                                                                                                                      | Computadora, teléfono y fax                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Actitudes                                                                                                                                                                                                    | Responsable, honesto, servicial, puntual, positivo, ordenado.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

Elaboración propia.

Tabla 4.4 Análisis de puesto cajero

| PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <div> <p>Flora Natura</p> <p>Flora Natura</p> <p>Análisis de puesto</p> </div> |                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Titulo del puesto                                                                                                                                                | Cajero (a)                                                                                                                                                                                                                                               |
| Jefe inmediato                                                                                                                                                   | Gerente general, auxiliar administrativo y secretaria                                                                                                                                                                                                    |
| Personal subordinado                                                                                                                                             | Ninguno                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Resumen del puesto                                                                                                                                               | Este brinda una atención cordial a las personas que acuden a la empresa y a los proveedores. Realiza el corte de caja, contesta el teléfono y ordenes por fax. Cobra a las ventas hechas en la distribuidora.                                            |
| Principales funciones                                                                                                                                            | Contestar el teléfono y atender y enviar fax. Atender con calidad de servicio a los proveedores. Realizar el corte de caja diariamente. Da contra recibos de las ventas y pagos realizados. Entrega un reporte de ventas y cobranza a su jefe inmediato. |
| Requerimientos del puesto                                                                                                                                        | Disponibilidad de horario, carismática, buen carácter, amigable.                                                                                                                                                                                         |
| Edad                                                                                                                                                             | Mayores de 18 años                                                                                                                                                                                                                                       |
| Estado Civil                                                                                                                                                     | No relevante                                                                                                                                                                                                                                             |
| Sexo                                                                                                                                                             | No relevante                                                                                                                                                                                                                                             |
| Escolaridad                                                                                                                                                      | Preparatoria.                                                                                                                                                                                                                                            |
| Tipo de experiencia                                                                                                                                              | No relevante                                                                                                                                                                                                                                             |
| Conocimientos generales                                                                                                                                          | Caja registradora, computadora, matemáticas.                                                                                                                                                                                                             |
| Habilidades                                                                                                                                                      | Capacidad para comunicarse y tratar con las personas. Responsable. Manejo de números. Manejo del equipo de cómputo y caja registradora.                                                                                                                  |
| Herramientas de trabajo                                                                                                                                          | Computadora, teléfono, fax y caja registradora.                                                                                                                                                                                                          |
| Actitudes                                                                                                                                                        | Responsable, honesto, servicial, puntual, positivo, ordenado.                                                                                                                                                                                            |

Elaboración propia.

Tabla 4.5 Análisis de puesto del almacenista e intendente

| PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <div>Flora Natura</div> <div>Análisis de puesto</div> |                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Titulo del puesto                                                                                                                       | Almacenista e intendencia                                                                                                                                                                                                                                 |
| Jefe inmediato                                                                                                                          | Gerente general, auxiliar administrativo y secretaria                                                                                                                                                                                                     |
| Resumen del puesto                                                                                                                      | Esta persona llevara un control de las entradas y salidas de productos. Solicitará productos cuando estén por terminarse. Acomodará en forma ordenada toda la mezcla de productos en los anaqueles. Limpiará las instalaciones de la empresa diariamente. |
| Personal subordinado                                                                                                                    | Ninguno.                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Principales funciones                                                                                                                   | Controlar entradas y salidas de productos. Realizar pedidos, cuando el stock lo requiera. Acomodar su área de trabajo en forma ordenada acomodando los productos en sus respectivos anaqueles. Limpiar las instalaciones de la distribuidora.             |
| Requerimientos del puesto                                                                                                               | Disponibilidad de horario. Tiene que ser una persona ordenada, observadora y responsable.                                                                                                                                                                 |
| Edad                                                                                                                                    | 18 años en adelante                                                                                                                                                                                                                                       |
| Estado civil                                                                                                                            | No relevante                                                                                                                                                                                                                                              |
| Sexo                                                                                                                                    | No relevante                                                                                                                                                                                                                                              |
| Escolaridad                                                                                                                             | Preparatoria                                                                                                                                                                                                                                              |
| Tipo de experiencia                                                                                                                     | No relevante                                                                                                                                                                                                                                              |
| Conocimientos generales                                                                                                                 | Realización de formatos de entradas y salidas de productos. Matemáticas. De limpieza                                                                                                                                                                      |
| Habilidades                                                                                                                             | Manejo de la calculadora. Formatos de almacén. Manejo de equipo de limpieza                                                                                                                                                                               |
| Herramientas de trabajo                                                                                                                 | Formatos de entradas y salidas de productos, uso de calculadora, detergentes, escoba, recogedor, trapeados, botes para la basura.                                                                                                                         |
| Actitudes                                                                                                                               | Responsable, honesto, servicial, puntual positivo, ordenado.                                                                                                                                                                                              |

Elaboración propia.

Tabla 4.6 Análisis de puesto del distribuidor independiente.

| PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p style="text-align: center;"><b>Flora Natura</b></p> <p style="text-align: center;">Análisis de puesto</p> |                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Título del puesto</b>                                                                                                                                                                       | <b>Distribuidor independiente</b>                                                                                                                                                               |
| Jefe inmediato                                                                                                                                                                                 | Gerente general, auxiliar administrativo y secretaria                                                                                                                                           |
| Personal subordinado                                                                                                                                                                           | Ninguno                                                                                                                                                                                         |
| Resumen del puesto                                                                                                                                                                             | Este es el puesto de mayor importancia, dado que de ellos dependerá la fuerza de trabajo de la empresa, serán los que se encargaran de la venta de los productos tanto de mayoreo como menudeo. |
| Principales funciones                                                                                                                                                                          | Venta de los productos que distribuya la empresa.                                                                                                                                               |
| Requerimientos del puesto                                                                                                                                                                      | Disponibilidad de horario. Facilidad de palabra y convencimiento. Carismático.                                                                                                                  |
| Edad                                                                                                                                                                                           | Mayores de 18 años.                                                                                                                                                                             |
| Estado civil                                                                                                                                                                                   | No relevante.                                                                                                                                                                                   |
| Sexo                                                                                                                                                                                           | No relevante.                                                                                                                                                                                   |
| Escolaridad:                                                                                                                                                                                   | Secundaria                                                                                                                                                                                      |
| Tipo de experiencia                                                                                                                                                                            | En ventas.                                                                                                                                                                                      |
| Conocimientos generales                                                                                                                                                                        | En ventas. Manejo de papelería,                                                                                                                                                                 |
| Habilidades                                                                                                                                                                                    | Capacidad para comunicarse y tratar con las personas, responsable, poder de convencimiento.                                                                                                     |
| Herramientas de trabajo                                                                                                                                                                        | Carpeta de Trabajo. Catálogo                                                                                                                                                                    |
| Actitudes                                                                                                                                                                                      | Responsable, honesto, servicial, puntual, positivo, ordenado, carismático.                                                                                                                      |

Elaboración propia.

### **4.3 Captación del personal:**

#### **4.3.1 Reclutamiento:**

El proceso de reclutamiento será por medio de convocatoria, que se hará por medio del radio, propaganda escrita o Internet, se elaborará una bolsa de trabajo con la solicitud de empleo y curriculum, los cuales servirán como base para llamar a los posibles candidatos y luego elegir cuales serán los mas viables.

#### **4.3.2 Selección:**

Se analizarán la solicitud de empleo y el curriculum, estudiando cuales pueden ser los mas factibles y que cubran con los requerimientos del perfil del puesto. Se citarán para una entrevista personal con el gerente general. Una vez que el gerente indique cuales pueden ser los candidatos idóneos se le aplicarán pruebas psicométricas y de aptitudes para elegir a los posibles candidatos a los puestos.

#### **4.3.3 Contratación:**

Cuando ya se tengan los candidatos ideales se les contratará llenando un contrato por tiempo determinado primeramente, por un mes, y luego uno por tiempo indeterminado. Este tipo de contrato deberá estar basado en la ley federal de trabajo.

#### **4.3.4 Inducción:**

En este punto se reunirán y se les dará a conocer la estructura organizacional, los antecedentes históricos, misión, visión, valores, los objetivos de la empresa, los catálogos de productos que se manejan así como las políticas y normas con que se cuentan.

### **4.4 Desarrollo del personal:**

Personal administrativo: se programarán cursos en el año los cuales serán 2, impartidos en diferentes lugares. Los temas serán variados como: desarrollo de personal y profesional, calidad en el servicio, cultura organizacional y paquetes de cómputo para actualizarse.

Distribuidor independiente: se le dará a conocer la mezcla de productos que maneja la empresa, así como los precios y promociones, algunas estrategias de ventas y servicio al cliente.

Cajero: se le dará a conocer la mezcla de productos que maneja la empresa así como los precios y las diferentes promociones, se le dará una plática de la importancia de la atención a clientes y proveedores.

Almacenista e intendente: se le dará a conocer todos los productos que distribuye la empresa, se le enseñará como se realiza y controla un inventario. También se le indicará como debe limpiar y las medidas de seguridad que debe tener.

Así como promoviendo cursos de calidad y calidez de atención al público para que aprendan como manejar las situaciones que se les presenten. Además se impartirán cursos de ventas y de los medicamentos que se manejen.

#### 4.5 Administración de sueldos y salarios:

Empleados:

Tabla 4.7 Sueldos y salarios

| Num. |                               | Semanal     | Mensual     | Anual        |
|------|-------------------------------|-------------|-------------|--------------|
| 1    | Director general              | \$ 1,250.00 | \$ 5,000.00 | \$ 60,000.00 |
| 1    | Auxiliar administrativo       | \$ 900.00   | \$ 3,600.00 | \$ 43,200.00 |
| 1    | Secretaria                    | \$ 800.00   | \$ 3,200.00 | \$ 38,400.00 |
| 1    | Cajero                        | \$ 800.00   | \$ 3,200.00 | \$ 38,400.00 |
| 1    | Almacenista e intendente      | \$ 700.00   | \$ 2,800.00 | \$ 33,600.00 |
| 10   | Distribuidores independientes | \$ 4,000.00 | \$16,000.00 | \$192,000.00 |
|      | TOTAL                         | \$ 8,450.00 | \$33,800.00 | \$405,600.00 |

Elaboración propia

Los distribuidores Independientes percibirán un sueldo base de \$400.00 semanales, más comisiones por ventas y recibirá un bono de \$100 pesos si cumple la meta mensual establecida. Además el personal recibirá prestaciones de ley como son: jornada de trabajo establecida, vacaciones, prima vacacional, descansos, aguinaldo y capacitación.

Tabla 4.8 Nómina de Flora Natura expresado en Moneda Nacional

Recibimos de Flora Natura 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 xx de xxxxxx al xx de xxxxxx 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 IM.S.S. | DIAS TRAB. | SDO DIARIO | IMPORTE  | PROP. A DIA DE DESC. | TOTAL DEV. | IM.S.S. | LS.P.T. | CREDITO AL SALARIO | CREDITO AL INFONAVIT | LIQUIDO A RECIBIR | FIRMA DEL TRABAJADOR |
|-----------------------------------------|-------------------------------|-------------------------|------------|------------|----------|----------------------|------------|---------|---------|--------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Gerente General               | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 178.57     | 1,071.42 | 178.57               | 1,249.99   | 34.36   | 32.14   |                    |                      | 1,183.49          |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Auxiliar Administrativo       | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 128.57     | 771.42   | 128.57               | 899.99     | 20.70   |         | 53.10              |                      | 932.39            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Secretaria                    | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 114.28     | 685.68   | 114.28               | 799.96     | 16.79   |         | 64.14              |                      | 847.31            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Cajera                        | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 114.28     | 685.68   | 114.28               | 799.96     | 16.79   |         | 64.14              |                      | 847.31            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Almacenista e Intendente      | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 100.00     | 600.00   | 100.00               | 700.00     | 12.89   |         | 69.14              |                      | 756.25            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 1  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 2  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 3  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 4  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 5  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 6  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 7  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 8  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 9  | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
| XXXX-XXXXXX-XXX                         | Distribuidor independiente 10 | xx-xx-xx-xxxx-x         | 6          | 57.14      | 342.84   | 57.14                | 399.98     | 1.17    |         | 84.24              |                      | 483.04            |                      |
|                                         | <b>Sumas Totales</b>          |                         |            |            | 7,242.60 | 1,207.10             | 8,449.70   | 113.28  | 32.14   | 1092.88            |                      | 9,397.16          |                      |

Elaboracion propia.

#### 4.6 Evaluación del desempeño:

El desempeño de todos los empleados será evaluado en las reuniones semanales de la empresa. A nivel administrativo se verificará que se haya cumplido con los objetivos establecidos en la semana anterior de la distribuidora. Los distribuidores independientes tendrá el reto de superar las ventas de la semana anterior. El resto del personal servirá de apoyo para el logro de los objetivos.

En caso de que los objetivos no se hayan logrado, se hará una investigación de que fue lo que no permitió lograrlo y entre todos los integrantes de la empresa establecer medidas correctivas dependiendo de la magnitud del problema.

Para llevar a cabo esta evaluación del desempeño se utilizara el método de escalas continuas (Arias & Heredia, 2004, p. 643) con la siguiente forma de medición (Ver Tabla 4.9).

Tabla 4.9 Método de escalas continuas.

|                                     |        |   |       |              |         |   |        |
|-------------------------------------|--------|---|-------|--------------|---------|---|--------|
| Nombre de la persona evaluada _____ |        |   |       | Puesto _____ |         |   |        |
| Evaluador _____                     |        |   |       | Fecha _____  |         |   |        |
|                                     | OPTIMO |   | BUENO |              | REGULAR |   | PESIMO |
| Conocimiento del puesto             | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |
| Calidad en el trabajo               | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |
| Manejo de papeleria                 | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |
| Rapidez en el trabajo               | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |
| Dedicacion al trabajo               | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |
| Facilidad de Palabra                | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |
| Poder de Convencimiento             | 10     | 9 | 8     | 7            | 6       | 5 | 4      |

Fuente: Arias L. & Heredia, B. (2004) *Administración de Recursos Humanos para el alto desempeño*. México: Trillas. P 643.

## Capítulo 5. Finanzas

### 5.1 Objetivos de finanzas.

Obtener utilidades del 3 por ciento equivalentes a \$76,000.00 y obtener ventas de \$2,500,000.00 en el primer año, que ayuden a la empresa a cubrir sus necesidades y obtener, en el menor tiempo posible, el pago de los gastos de iniciación.

### 5.2 Sistema contable de la empresa:

La empresa llevará el registro contable con los programas ContPAQ y excel. paquetes que, una vez instalados son de fácil manejo para la empresa.

### 5.3 Situación financiera:

La empresa no cuenta con el momento con capital suficiente para iniciar por si sola el negocio, así que se vera en la necesidad de solicitar préstamos tanto de avió como refaccionario considerando un 80 por ciento del capital a invertir (Ver Tabla 5.1).

Tabla 5.1 Rubro de inversión.

| FLORA NATURA<br>RUBRO DE INVERSION |                |                   |                           |            |
|------------------------------------|----------------|-------------------|---------------------------|------------|
|                                    | MONTO<br>TOTAL | CAPITAL<br>PROPIO | FINANCIAMIENTO<br>EXTERNO |            |
| MOBILIARIO                         | \$ 28.347,00   | \$ 5.669,40       | \$                        | 22.677,60  |
| EQUIPO                             | \$ 28.199,00   | \$ 5.639,80       | \$                        | 22.559,20  |
| GASTOS PREOPERATIVOS               | \$ 40.614,15   | \$ 19.547,83      | \$                        | 21.066,32  |
| CAPITAL DE TRABAJO                 | \$ 179.488,84  |                   | \$                        | 179.488,84 |
| EFFECTIVO                          | \$ 1.000,00    | \$ 1.000,00       |                           |            |
| TOTAL                              | \$ 277.648,99  | \$ 31.857,03      | \$                        | 245.791,96 |

Elaboración propia.

## 5.4 Balance general inicial

**Tabla 5.2 Balance general inicial de Flora Natura expresado en M. N.**

| ACTIVO                     |              | PASIVO                        |              |
|----------------------------|--------------|-------------------------------|--------------|
| ACTIVO CIRCULANTE          |              | PASIVO A LARGO PLAZO          |              |
| CAJA                       | \$1,000.00   |                               |              |
| BANCOS                     | \$179,488.84 | CREDITO REFACCIONARIO         | \$66,303.12  |
| TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE | \$180,488.84 | CREDITO AVIO                  | \$179,488.84 |
| ACTIVO FIJO                |              | TOTAL DE PASIVO A LARGO PLAZO | \$245,791.96 |
| MOBILIARIO                 | \$28,347.00  |                               |              |
| EQUIPO                     | \$28,199.00  | PASIVO TOTAL                  | \$245,791.96 |
| TOTAL DE ACTIVO FIJO       | \$56,546.00  |                               |              |
| ACTIVO DIFERIDO            |              | CAPITAL CONTABLE              |              |
| GASTOS PREOPERATIVOS       | \$40,614.15  | CAPITAL SOCIAL                | \$31,857.03  |
| TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO   | \$40,614.15  | TOTAL DE CAPITAL CONTABLE     | \$31,857.03  |
| ACTIVO TOTAL               | \$277,648.99 | TOTAL DE CAPITAL +PASIVO      | \$277,648.99 |

Elaboración propia

## 5.5 Concentrado por rubro de la inversión requerida

Tabla 5.3 Rubro de inversion de Flora Natura expresada en M. N.

| FLORA NATURA         |               |              |                |            |
|----------------------|---------------|--------------|----------------|------------|
| RUBRO DE INVERSION   |               |              |                |            |
|                      | MONTO         | CAPITAL      | FINANCIAMIENTO |            |
|                      | TOTAL         | PROPIO       | EXTERNO        |            |
| MOBILIARIO           | \$ 28,347.00  | \$ 5,669.40  | \$             | 22,677.60  |
| EQUIPO               | \$ 28,199.00  | \$ 5,639.80  | \$             | 22,559.20  |
| GASTOS PREOPERATIVOS | \$ 40,614.15  | \$ 19,547.83 | \$             | 21,066.32  |
| CAPITAL DE TRABAJO   | \$ 179,488.84 |              | \$             | 179,488.84 |
| EFFECTIVO            | \$ 1,000.00   | \$ 1,000.00  |                |            |
| TOTAL                | \$ 277,648.99 | \$ 31,857.03 | \$             | 245,791.96 |

Elaboración propia.

## 5.6 Proyección de depreciación y amortización

Tabla 5.4 Cédula de depreciación de mobiliario y equipo de cómputo para los años 1 al 10 de Flora Natura expresado en M. N.

| Concepto   | Cantidad    | %   | Año 1      | Año 2       | Año 3       | Año 4       | Año 5       | Año 6       | Año 7       | Año 8       | Año 9       | Año 10     |
|------------|-------------|-----|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| Mobiliario | \$28,347,00 | 10% | \$2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$ 2,834,70 | \$2,834,70 |
| Equipo     | \$28,199,00 | 10% | \$2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$ 2,819,90 | \$2,819,90 |

Elaboración propia

Tabla 5.5 Cédula de amortización para los años 1 al 10 de Flora Natura expresado en M. N.

| Concepto              | Cantidad    | %  | Año 1      | Año 2       | Año 3       | Año 4       | Año 5       | Año 6       | Año 7       | Año 8       | Año 9       | Año 10     |
|-----------------------|-------------|----|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| Gastos preoperatorios | \$40,614,15 | 5% | \$2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$ 2,030,71 | \$2,030,71 |

Elaboración propia

## 5.7 Costos variables anuales proyectados para 10 años

**Tabla 5.6 Costos variables de Flora Natura expresado en M. N.**

|                  | Año 1           | Año 2           | Año 3           | Año 4           | Año 5           | Año 6           | Año 7           | Año 8            | Año 9            | Año 10           |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Comisiones       | \$ 140,460.00   | \$ 175,294.08   | \$ 220,870.54   | \$ 278,296.88   | \$ 350,654.07   | \$ 441,824.13   | \$ 609,717.30   | \$ 804,826.83    | \$ 1,043,055.58  | \$ 1,216,898.17  |
| Producto         | \$ 1,555,636.36 | \$ 1,941,434.18 | \$ 2,446,207.07 | \$ 3,082,220.91 | \$ 3,883,598.34 | \$ 4,893,333.91 | \$ 6,752,800.80 | \$ 8,913,697.05  | \$ 11,552,151.38 | \$ 14,555,710.74 |
| Servicios        | \$ 18,000.00    | \$ 18,720.00    | \$ 19,656.00    | \$ 20,638.80    | \$ 21,670.74    | \$ 22,754.28    | \$ 23,867.42    | \$ 24,984.16     | \$ 26,086.89     | \$ 27,161.24     |
| Pub. y prom.     | \$ 189,708.00   | \$ 197,296.32   | \$ 207,161.14   | \$ 217,519.19   | \$ 228,395.15   | \$ 239,814.91   | \$ 251,787.15   | \$ 263,365.86    | \$ 275,635.13    | \$ 287,906.89    |
| Art. de limpieza | \$ 185.27       | \$ 192.68       | \$ 202.32       | \$ 212.43       | \$ 223.06       | \$ 234.21       | \$ 245.34       | \$ 256.27        | \$ 267.98        | \$ 279.97        |
| Art. de oficina  | \$ 1,444.00     | \$ 1,501.76     | \$ 1,576.85     | \$ 1,655.69     | \$ 1,738.47     | \$ 1,825.40     | \$ 1,916.21     | \$ 2,009.13      | \$ 2,103.86      | \$ 2,200.55      |
| Mat. de limpieza | \$ 2,283.71     | \$ 2,375.06     | \$ 2,483.81     | \$ 2,618.50     | \$ 2,749.43     | \$ 2,886.90     | \$ 3,031.93     | \$ 3,181.92      | \$ 3,344.08      | \$ 3,511.28      |
| Mat. de oficina  | \$ 3,637.09     | \$ 3,782.57     | \$ 3,971.70     | \$ 4,170.29     | \$ 4,378.80     | \$ 4,597.74     | \$ 4,827.40     | \$ 5,061.14      | \$ 5,291.44      | \$ 5,525.51      |
| Total            | \$ 1,911,354.44 | \$ 2,340,596.66 | \$ 2,902,139.43 | \$ 3,607,332.69 | \$ 4,493,408.06 | \$ 5,607,271.48 | \$ 7,675,448.55 | \$ 10,062,747.38 | \$ 12,966,968.33 | \$ 16,162,958.36 |

Elaboración propia

5.8 Préstamo avió

Tabla 5.7 Financiamiento para capital del trabajo de Flora Natura expresado en M. N.

Capital \$ 179.488,84  
Interés 21,45%  
Tiempo 3 años

| NO. DE PAGOS | CAPITAL       | ABONO A CAPITAL | INTERESES    | PAGO PARCIAL | IVA 15%     | PAGO FINAL    |
|--------------|---------------|-----------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
| 0            | \$ 179.797,72 |                 |              |              |             |               |
| 1            | \$ 119.865,15 | \$ 59.932,57    | \$ 38.566,61 | \$ 98.499,19 | \$ 5.784,99 | \$ 104.284,18 |
| 2            | \$ 59.932,57  | \$ 59.932,57    | \$ 25.711,07 | \$ 85.643,65 | \$ 3.856,66 | \$ 89.500,31  |
| 3            | \$ -          | \$ 59.932,57    | \$ 12.855,54 | \$ 72.788,11 | \$ 1.928,33 | \$ 74.716,44  |

Elaboración propia

## 5.9 Préstamo refaccionario

**Tabla 5.8 Financiamiento para activo fijo de Flora Natura expresado en M. N,**

Capital \$ 66.303,12  
 Interés anual 21,45%  
 Tiempo 3 Años

| CREDITO REFACCIONARIO |              |                 |              |              |             |              |
|-----------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| NO. DE PAGOS          | CAPITAL      | ABONO A CAPITAL | INTERESES    | PAGO IGUAL   | IVA 15%     | PAGO TOTAL   |
| 0                     | \$ 66.303,12 |                 |              |              |             |              |
| 1                     | \$ 48.332,41 | \$ 17.970,71    | \$ 14.222,02 | \$ 32.192,73 | \$ 2.133,30 | \$ 34.326,03 |
| 2                     | \$ 26.506,98 | \$ 21.825,43    | \$ 10.367,30 | \$ 32.192,73 | \$ 1.555,10 | \$ 33.747,82 |
| 3                     | \$ -         | \$ 26.506,98    | \$ 5.685,75  | \$ 32.192,73 | \$ 852,86   | \$ 33.045,59 |

Elaboración propia

## 5.10 Proyección de costos fijos para 10 años

**Tabla 5.9 Costos fijos de Flora Natura expresada en M. N.**

|                | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         | Año 6         | Año 7         | Año 8         | Año 9         | Año 10        |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Salarios       | \$ 405,600.00 | \$ 421,824.00 | \$ 442,915.20 | \$ 465,060.96 | \$ 488,314.01 | \$ 512,729.71 | \$ 539,639.16 | \$ 649,603.08 | \$ 700,491.33 | \$ 735,515.89 |
| Renta          | \$ 54,545.45  | \$ 56,727.27  | \$ 59,563.64  | \$ 62,541.82  | \$ 65,668.91  | \$ 68,952.35  | \$ 79,295.21  | \$ 87,224.73  | \$ 94,202.71  | \$ 98,912.84  |
| Depreciaciones | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   | \$ 5,654.60   |
| Amortizaciones | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   | \$ 2,030.71   |
| Total          | \$ 467,830.76 | \$486,236.58  | \$510,164.14  | \$ 535,288.09 | \$ 561,668.22 | \$ 589,367.37 | \$ 676,619.68 | \$ 749,513.12 | \$ 802,379.34 | \$ 842,114.04 |

Elaboración propia

## 5.11 Proyección de ingresos

Tabla 5.10 Proyección acumulada de ingresos del año 1 al 10 de Flora Natura expresado en M. N.

| ANO | % INFLACION | MENSUAL         | ANUAL            | % INC, VTAS | VENTAS ANUALES   | IVA             | VTAS. ANUALES    | IVA MENSUAL |
|-----|-------------|-----------------|------------------|-------------|------------------|-----------------|------------------|-------------|
| 1   | 1           | \$ 234,100.00   | \$ 2,809,200.00  | 1           | \$ 2,809,200.00  | \$ 255,381.82   | \$ 2,553,818.18  | 21,281.82   |
| 2   | 1.04        | \$ 292,156.80   | \$ 3,505,881.60  | 1.2         | \$ 3,505,881.60  | \$ 318,716.51   | \$ 3,187,165.09  | 26,559.71   |
| 3   | 1.05        | \$ 368,117.57   | \$ 4,417,410.82  | 1.2         | \$ 4,417,410.82  | \$ 401,582.80   | \$ 4,015,828.01  | 33,465.23   |
| 4   | 1.05        | \$ 463,828.14   | \$ 5,565,937.63  | 1.2         | \$ 5,565,937.63  | \$ 505,994.33   | \$ 5,059,943.30  | 42,166.19   |
| 5   | 1.05        | \$ 584,423.45   | \$ 7,013,081.41  | 1.2         | \$ 7,013,081.41  | \$ 637,552.86   | \$ 6,375,528.56  | 53,129.40   |
| 6   | 1.05        | \$ 736,373.55   | \$ 8,836,482.58  | 1.2         | \$ 8,836,482.58  | \$ 803,316.60   | \$ 8,033,165.98  | 66,943.05   |
| 7   | 1.15        | \$ 1,016,195.50 | \$ 12,194,345.96 | 1.2         | \$ 12,194,345.96 | \$ 1,108,576.91 | \$ 11,085,769.05 | 92,381.41   |
| 8   | 1.1         | \$ 1,341,378.06 | \$ 16,096,536.66 | 1.2         | \$ 16,096,536.66 | \$ 1,463,321.51 | \$ 14,633,215.15 | 121,943.46  |
| 9   | 1.08        | \$ 1,738,425.96 | \$ 20,861,111.52 | 1.2         | \$ 20,861,111.52 | \$ 1,896,464.68 | \$ 18,964,646.83 | 158,038.72  |
| 10  | 1.05        | \$ 2,028,163.62 | \$ 24,337,963.44 | 1.2         | \$ 24,337,963.44 | \$ 2,212,542.13 | \$ 22,125,421.31 | 184,378.51  |

Elaboración propia

## 5.12 Estado de resultados proforma

Tabla 5.11 Estado de resultados proyectado a 10 años de Flora Natura expresado en M. N.

| CONCEPTO                | 1 AÑO           | 2 AÑO           | 3 AÑO           | 4 AÑO           | 5 AÑO           | 6 AÑO           | 7 AÑO            | 8 AÑO            | 9 AÑO            | 10 AÑO           |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS                | \$ 2.553.818,18 | \$ 3.187.165,09 | \$ 4.015.828,01 | \$ 5.059.943,30 | \$ 6.375.528,56 | \$ 8.033.165,98 | \$ 11.085.769,05 | \$ 14.633.215,15 | \$ 18.964.646,83 | \$ 22.125.421,31 |
| COSTOS DIRECTOS         | \$ 1.911.354,44 | \$ 2.340.596,66 | \$ 2.902.139,43 | \$ 3.607.332,69 | \$ 4.493.408,06 | \$ 5.607.271,48 | \$ 7.675.448,55  | \$ 10.062.747,38 | \$ 12.966.968,33 | \$ 16.162.958,36 |
| CONTRIBUCION MARGINAL   | \$ 642.463,75   | \$ 846.568,43   | \$ 1.113.688,59 | \$ 1.452.610,60 | \$ 1.882.120,49 | \$ 2.425.894,51 | \$ 3.410.320,51  | \$ 4.570.467,77  | \$ 5.997.678,50  | \$ 5.962.462,95  |
| COSTOS FIJOS*           | \$ 467.830,76   | \$ 486.236,58   | \$ 510.164,14   | \$ 535.288,09   | \$ 561.668,22   | \$ 589.367,37   | \$ 676.619,68    | \$ 743.513,12    | \$ 802.379,34    | \$ 842.114,04    |
| UAI                     | \$ 174.632,98   | \$ 360.331,85   | \$ 603.524,45   | \$ 917.322,52   | \$ 1.320.452,27 | \$ 1.836.527,13 | \$ 2.733.700,83  | \$ 3.826.954,65  | \$ 5.195.299,16  | \$ 5.120.348,91  |
| INTERES                 | \$ 52.722,38    | \$ 36.034,21    | \$ 18.519,20    | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -             | \$ -             | \$ -             | \$ -             |
| UAI                     | \$ 121.910,61   | \$ 324.297,65   | \$ 585.005,25   | \$ 917.322,52   | \$ 1.320.452,27 | \$ 1.836.527,13 | \$ 2.733.700,83  | \$ 3.826.954,65  | \$ 5.195.299,16  | \$ 5.120.348,91  |
| IMPUESTOS Y PTU 28%+10% | \$ 46.326,03    | \$ 123.233,11   | \$ 222.301,99   | \$ 348.582,56   | \$ 501.771,86   | \$ 697.880,31   | \$ 1.038.806,31  | \$ 1.454.242,77  | \$ 1.974.213,68  | \$ 1.945.732,58  |
| UDI                     | \$ 75.584,58    | \$ 201.064,54   | \$ 362.703,25   | \$ 568.739,96   | \$ 818.680,41   | \$ 1.138.646,82 | \$ 1.694.894,51  | \$ 2.372.711,88  | \$ 3.221.085,48  | \$ 3.174.616,32  |

Elaboración propia

### 5.13 Flujo de efectivo proyectado a 10 años

Tabla 5.12 Flujo de efectivo proyectado del año 1 al 10 de Flora Natura expresado en M. N.

|                            | ANO 1           | ANO 2           | ANO 3           | ANO 4           | ANO 5           | ANO 6           | ANO 7            | ANO 8            | ANO 9            | ANO 10           |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>INGRESO CONTADO</b>     | \$ 2.809.200,00 | \$ 3.505.881,60 | \$ 4.417.410,82 | \$ 5.565.937,63 | \$ 7.013.081,41 | \$ 8.836.482,58 | \$ 12.194.345,96 | \$ 16.096.536,66 | \$ 20.861.111,52 | \$ 24.337.963,44 |
| <b>INGRESO TOTAL</b>       | \$ 2.809.200,00 | \$ 3.505.881,60 | \$ 4.417.410,82 | \$ 5.565.937,63 | \$ 7.013.081,41 | \$ 8.836.482,58 | \$ 12.194.345,96 | \$ 16.096.536,66 | \$ 20.861.111,52 | \$ 24.337.963,44 |
| <b>EGRESOS</b>             |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| PRODUCTO                   | \$ 1.568.600,00 | \$ 2.100.212,80 | \$ 2.644.556,93 | \$ 3.332.141,73 | \$ 4.198.499,58 | \$ 5.290.108,21 | \$ 7.257.629,75  | \$ 9.606.984,60  | \$ 12.465.508,21 | \$ 15.735.955,54 |
| RENTA                      | \$ 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    |
| SERVICIOS                  | \$ 19.800,00    | \$ 20.592,00    | \$ 21.621,60    | \$ 22.702,68    | \$ 23.837,81    | \$ 25.029,70    | \$ 28.784,16     | \$ 31.662,58     | \$ 34.195,58     | \$ 35.905,36     |
| PUB. Y PROM.               | \$ 191.288,90   | \$ 216.330,36   | \$ 226.972,97   | \$ 238.321,62   | \$ 250.237,70   | \$ 262.749,59   | \$ 300.068,41    | \$ 331.174,40    | \$ 358.173,96    | \$ 376.916,91    |
| MAT. DE LIMPIEZA           | \$ 2.302,74     | \$ 2.604,19     | \$ 2.732,31     | \$ 2.868,92     | \$ 3.012,37     | \$ 3.162,99     | \$ 3.612,23      | \$ 3.986,68      | \$ 4.311,71      | \$ 4.537,33      |
| ART. DE OFICINA            | \$ 1.588,40     | \$ 1.651,94     | \$ 1.734,53     | \$ 1.821,26     | \$ 1.912,32     | \$ 2.007,94     | \$ 2.309,13      | \$ 2.540,04      | \$ 2.743,25      | \$ 2.880,41      |
| ART. DE LIMPIEZA           | \$ 203,80       | \$ 211,95       | \$ 222,55       | \$ 233,68       | \$ 245,36       | \$ 257,63       | \$ 296,27        | \$ 325,90        | \$ 351,97        | \$ 369,57        |
| MAT. DE OFICINA            | \$ 3.667,40     | \$ 4.147,50     | \$ 4.351,54     | \$ 4.569,11     | \$ 4.797,57     | \$ 5.037,45     | \$ 5.752,93      | \$ 6.349,29      | \$ 6.866,93      | \$ 7.226,27      |
| SUELDOS                    | \$ 405.600,00   | \$ 421.824,00   | \$ 442.915,20   | \$ 465.060,96   | \$ 488.314,01   | \$ 512.729,71   | \$ 589.639,16    | \$ 648.603,08    | \$ 700.491,33    | \$ 735.515,89    |
| COMISIONES X PAG           | \$ 140.460,00   | \$ 175.294,08   | \$ 220.870,54   | \$ 278.296,98   | \$ 350.654,07   | \$ 441.824,13   | \$ 609.717,30    | \$ 804.826,83    | \$ 1.043.055,58  | \$ 1.216.898,17  |
| IVA POR PAGAR              | \$ 234.100,00   | \$ 313.438,62   | \$ 394.677,28   | \$ 497.293,37   | \$ 626.589,65   | \$ 789.502,95   | \$ 1.083.138,55  | \$ 1.433.759,46  | \$ 1.860.369,42  | \$ 2.186.202,34  |
| PAGO IMPUESTOS             | \$ 31.290,39    | \$ 98.272,04    | \$ 190.148,06   | \$ 307.596,76   | \$ 452.052,53   | \$ 634.231,08   | \$ 928.154,89    | \$ 1.319.408,13  | \$ 1.805.451,19  | \$ 1.954.976,45  |
| PAGO A CAPITAL             | \$ 71.316,96    | \$ 81.333,81    | \$ 85.946,47    | \$ 7.194,72     |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| PAGO INT. E IVA            | \$ 55.578,17    | \$ 43.038,62    | \$ 22.975,60    | \$ 1.774,76     |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>TOTAL DE EGRESOS</b>    | \$ 2.785.796,76 | \$ 3.541.351,90 | \$ 4.325.245,57 | \$ 5.228.672,45 | \$ 6.472.387,77 | \$ 8.042.488,96 | \$ 10.896.327,50 | \$ 14.285.568,21 | \$ 18.385.142,09 | \$ 22.366.188,38 |
| <b>FLUJO EFE. NETO</b>     | \$ 23.403,24    | \$ (35.470,30)  | \$ 92.165,25    | \$ 337.265,18   | \$ 540.683,64   | \$ 793.993,62   | \$ 1.298.018,46  | \$ 1.810.968,46  | \$ 2.475.969,42  | \$ 1.971.775,05  |
| <b>FLUJO EFE INICIAL</b>   | \$ 179.488,84   | \$ 202.892,08   | \$ 167.421,78   | \$ 259.587,02   | \$ 596.852,20   | \$ 1.137.545,85 | \$ 1.931.539,47  | \$ 3.229.557,92  | \$ 5.040.526,38  | \$ 7.516.495,80  |
| <b>EFFECT. MIN. OPERA.</b> | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00      | \$ 1.000,00      | \$ 1.000,00      | \$ 1.000,00      |
| <b>FLUJO EFE. FINAL</b>    | \$ 202.892,08   | \$ 167.421,78   | \$ 259.587,02   | \$ 596.852,20   | \$ 1.137.545,85 | \$ 1.931.539,47 | \$ 3.229.557,92  | \$ 5.040.526,38  | \$ 7.516.495,80  | \$ 9.488.270,86  |

Elaboración propia

5.14 Proyeccion de balance general proforma para 10 años

Tabla 5.13 Proyeccion de balance general proforma del año 1 al 10 de Flora Natura expresado en M. N.

|                           | ANO 0         | ANO 1         | ANO 2         | ANO 3           | ANO 4           | ANO 5           | ANO 6           | ANO 7           | ANO 8           | ANO 9            | ANO 10           |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|
| ACTIVO CIRCULANTE         |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| CAJA                      | \$ 1.000,00   | \$ 1.000,00   | \$ 1.000,00   | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00     | \$ 1.000,00      | \$ 1.000,00      |
| BANCOS                    | \$ 179.488,84 | \$ 202.892,08 | \$ 167.421,78 | \$ 259.587,02   | \$ 596.882,20   | \$ 1.137.545,85 | \$ 1.931.539,47 | \$ 3.229.557,92 | \$ 5.040.526,38 | \$ 7.516.495,80  | \$ 9.488.270,86  |
| IVA ACREDITABLE           |               | \$ 189.793,32 | \$ 417.610,03 | \$ 694.690,10   | \$ 1.034.079,36 | \$ 1.454.921,65 | \$ 1.978.361,62 | \$ 2.692.864,26 | \$ 3.627.378,79 | \$ 4.829.190,34  | \$ 6.333.687,64  |
| TOTAL ACTIVO CIRCULANTE   | \$ 180.488,84 | \$ 393.685,39 | \$ 586.031,81 | \$ 955.277,13   | \$ 1.631.931,56 | \$ 2.593.467,50 | \$ 3.910.901,08 | \$ 5.923.422,18 | \$ 8.668.905,17 | \$ 12.346.686,14 | \$ 15.822.958,50 |
| ACTIVO FIJO               |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| MOBILIARIO                | \$ 28.347,00  | \$ 28.347,00  | \$ 28.347,00  | \$ 28.347,00    | \$ 28.347,00    | \$ 28.347,00    | \$ 28.347,00    | \$ 28.347,00    | \$ 28.347,00    | \$ 28.347,00     | \$ 28.347,00     |
| DEPRECIACION ACUMULADA    |               | \$ (2.834,70) | \$ (5.669,40) | \$ (8.504,10)   | \$ (11.338,80)  | \$ (14.173,50)  | \$ (17.008,20)  | \$ (19.842,90)  | \$ (22.677,60)  | \$ (25.512,30)   | \$ (28.347,00)   |
| EQUIPO                    | \$ 28.199,00  | \$ 28.199,00  | \$ 28.199,00  | \$ 28.199,00    | \$ 28.199,00    | \$ 28.199,00    | \$ 28.199,00    | \$ 28.199,00    | \$ 28.199,00    | \$ 28.199,00     | \$ 28.199,00     |
| DEPRECIACION ACUMULADA    |               | \$ (2.819,90) | \$ (5.639,80) | \$ (8.459,70)   | \$ (11.279,60)  | \$ (14.099,50)  | \$ (16.919,40)  | \$ (19.739,30)  | \$ (22.559,20)  | \$ (25.379,10)   | \$ (28.199,00)   |
| TOTAL ACTIVO FIJO         | \$ 56.546,00  | \$ 50.891,40  | \$ 45.236,80  | \$ 39.582,20    | \$ 33.927,60    | \$ 28.273,00    | \$ 22.618,40    | \$ 16.963,80    | \$ 11.309,20    | \$ 5.654,60      | \$ -             |
| ACTIVO DIFERIDO           |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| GASTOS PREOPERATIVOS      | \$ 40.614,15  | \$ 40.614,15  | \$ 40.614,15  | \$ 40.614,15    | \$ 40.614,15    | \$ 40.614,15    | \$ 40.614,15    | \$ 40.614,15    | \$ 40.614,15    | \$ 40.614,15     | \$ 40.614,15     |
| AMORTIZACION              |               | \$ (2.030,71) | \$ (4.061,42) | \$ (6.092,12)   | \$ (8.122,83)   | \$ (10.153,54)  | \$ (12.184,25)  | \$ (14.214,95)  | \$ (16.245,66)  | \$ (18.276,37)   | \$ (20.307,08)   |
| TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO  | \$ 40.614,15  | \$ 38.583,44  | \$ 36.552,74  | \$ 34.522,03    | \$ 32.491,32    | \$ 30.460,61    | \$ 28.429,91    | \$ 26.399,20    | \$ 24.368,49    | \$ 22.337,78     | \$ 20.307,08     |
| ACTIVO TOTAL              | \$ 277.648,99 | \$ 483.160,23 | \$ 667.821,35 | \$ 1.029.381,35 | \$ 1.698.350,48 | \$ 2.652.201,11 | \$ 3.961.949,39 | \$ 5.966.785,18 | \$ 8.704.582,86 | \$ 12.374.678,52 | \$ 15.943.265,57 |
| PASIVO A CORTO PLAZO      |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| PROVEEDORES               |               | \$ 160.532,64 | \$ 196.614,75 | \$ 243.818,09   | \$ 303.098,48   | \$ 377.586,16   | \$ 471.224,73   | \$ 645.076,23   | \$ 845.765,34   | \$ 1.089.917,77  | \$ 1.366.792,57  |
| IMPUESTOS POR PAGAR       |               | \$ 15.035,64  | \$ 39.996,71  | \$ 72.150,65    | \$ 113.136,44   | \$ 162.855,78   | \$ 226.505,01   | \$ 337.156,44   | \$ 471.991,07   | \$ 640.753,56    | \$ 831.509,70    |
| INTERESES POR PAGAR       |               | \$ 4.393,53   | \$ 3.002,85   | \$ 1.543,27     | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -             | \$ -             |
| IVA POR PAGAR             |               | \$ 21.281,82  | \$ 26.559,71  | \$ 33.465,23    | \$ 42.166,19    | \$ 53.129,40    | \$ 66.943,05    | \$ 92.381,41    | \$ 121.943,46   | \$ 158.038,72    | \$ 184.378,51    |
| SUMA PASIVO A CORTO PLAZO | \$ -          | \$ 201.243,63 | \$ 266.174,02 | \$ 350.977,24   | \$ 458.401,12   | \$ 593.571,34   | \$ 764.672,80   | \$ 1.074.614,08 | \$ 1.439.699,87 | \$ 1.888.710,06  | \$ 2.182.680,78  |
| PASIVO LARGO PLAZO        |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| CREDITO REFACCIONARIO     | \$ 66.303,12  | \$ 49.829,97  | \$ 28.325,77  | \$ 2.208,92     | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -             | \$ -             |
| CREDITO AVIO              | \$ 179.488,84 | \$ 124.645,03 | \$ 64.815,41  | \$ 4.985,80     | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -             | \$ -             |
| TOTAL PASIVO A L.P.       | \$ 245.791,96 | \$ 174.475,00 | \$ 93.141,18  | \$ 7.194,72     | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -            | \$ -             | \$ -             |
| SUMA DE PASIVO            | \$ 245.791,96 | \$ 375.718,63 | \$ 359.315,20 | \$ 358.171,95   | \$ 458.401,12   | \$ 593.571,34   | \$ 764.672,80   | \$ 1.074.614,08 | \$ 1.439.699,87 | \$ 1.888.710,06  | \$ 2.182.680,78  |
| CAPITAL CONTABLE          |               |               |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| CAPITAL SOCIAL            | \$ 31.857,03  | \$ 31.857,03  | \$ 31.857,03  | \$ 31.857,03    | \$ 31.857,03    | \$ 31.857,03    | \$ 31.857,03    | \$ 31.857,03    | \$ 31.857,03    | \$ 31.857,03     | \$ 31.857,03     |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO    |               | \$ 75.584,58  | \$ 201.064,54 | \$ 362.703,25   | \$ 568.739,96   | \$ 818.680,41   | \$ 1.138.646,82 | \$ 1.694.894,51 | \$ 2.372.711,88 | \$ 3.221.085,48  | \$ 3.174.616,32  |
| UTILIDAD ANTERIOR         |               |               | \$ 75.584,58  | \$ 276.649,12   | \$ 639.362,37   | \$ 1.208.092,33 | \$ 2.026.772,74 | \$ 3.165.419,56 | \$ 4.860.314,07 | \$ 7.233.025,96  | \$ 10.454.111,44 |
| SUMA DE CAPITAL           | \$ 31.857,03  | \$ 107.441,61 | \$ 308.506,15 | \$ 671.209,40   | \$ 1.239.949,36 | \$ 2.058.629,77 | \$ 3.197.276,59 | \$ 4.892.171,10 | \$ 7.264.882,99 | \$ 10.485.968,47 | \$ 13.660.584,79 |
| TOTAL PASIVO Y CAPITAL    | \$ 277.648,99 | \$ 483.160,23 | \$ 667.821,35 | \$ 1.029.381,35 | \$ 1.698.350,48 | \$ 2.652.201,11 | \$ 3.961.949,39 | \$ 5.966.785,18 | \$ 8.704.582,86 | \$ 12.374.678,52 | \$ 15.943.265,57 |

Elaboración propia

## 5.15 Punto de equilibrio operativo y financiero.

Tabla 5.14 Comparativo del punto de equilibrio operativo y financiero.  
Flora Natura del año 1 al 10

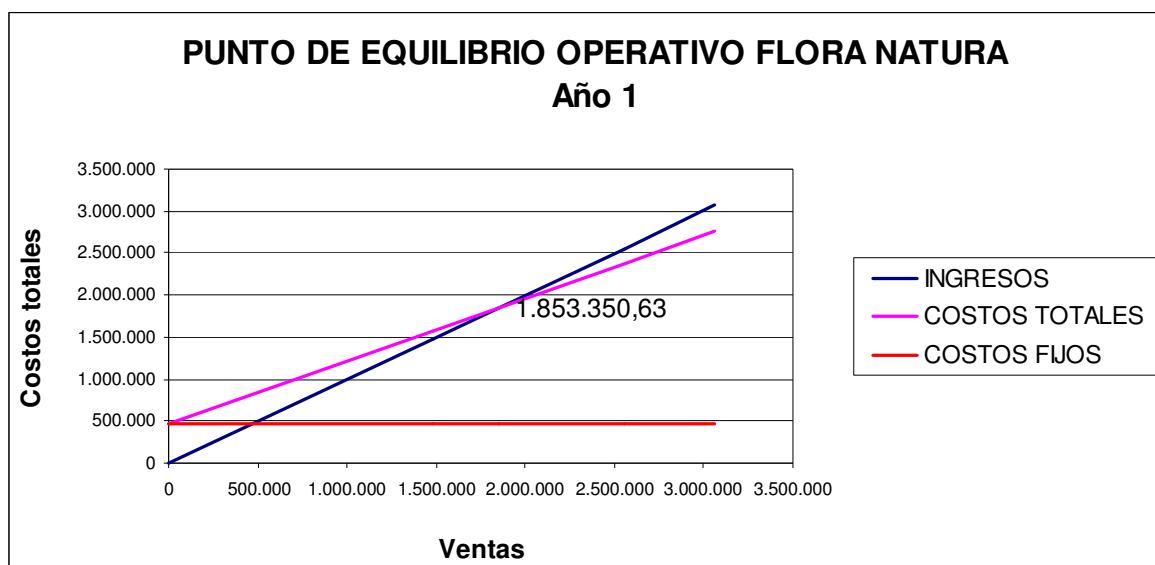
| ANO | INGRESOS         | PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO | PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO |
|-----|------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 1   | \$ 2,553,818.18  | \$1,859,645.33                | \$2,069,218.81                 |
| 2   | \$ 3,187,165.09  | \$1,830,585.92                | \$1,966,247.68                 |
| 3   | \$ 4,015,828.01  | \$1,839,590.96                | \$1,906,368.98                 |
| 4   | \$ 5,059,943.30  | \$1,864,592.86                | \$1,864,592.86                 |
| 5   | \$ 6,375,528.56  | \$1,902,604.97                | \$1,902,604.97                 |
| 6   | \$ 8,033,165.98  | \$1,951,645.42                | \$1,951,645.42                 |
| 7   | \$ 11,085,769.05 | \$2,199,455.88                | \$2,199,455.88                 |
| 8   | \$14,633,215.15  | \$2,380,497.57                | \$2,380,497.57                 |
| 9   | \$18,964,646.83  | \$2,537,121.79                | \$2,537,121.79                 |
| 10  | \$22,125,421.31  | \$3,124,904.62                | \$3,124,904.62                 |

Elaboración propia

Al revisar el punto de equilibrio operativo y financiero de la nueva empresa Flora Natura se puede observar que con los supuestos de las ventas proyectadas a 10 años conforme van transcurriendo el tiempo los ingresos van aumentando considerablemente permitiendo cubrir los costos de operación y así tener mas utilidades los cuales se podrán invertir en la empresa para su crecimiento.

### 5.15.1 Punto de equilibrio operativo

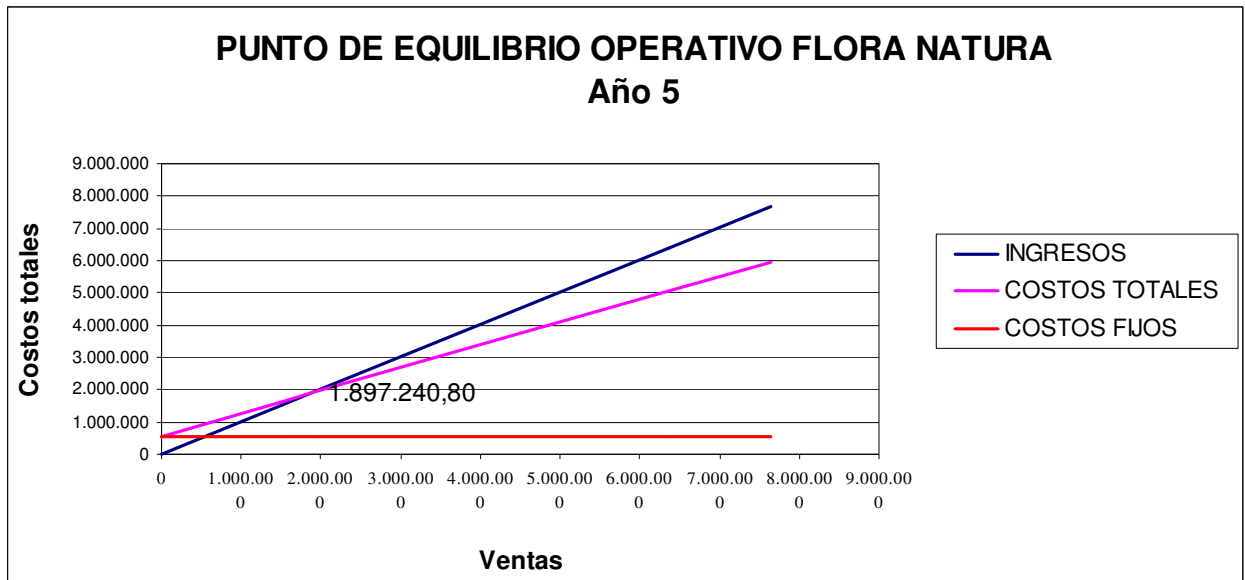
Gráfico 5.1 Punto de equilibrio operativo año 1



Elaboración propia.

En el gráfico 5.1 se puede observar que el punto de equilibrio para el primer año es de \$1,853,350.63 tomando en cuenta que las ventas son de \$2,553,818.18 en ese año.

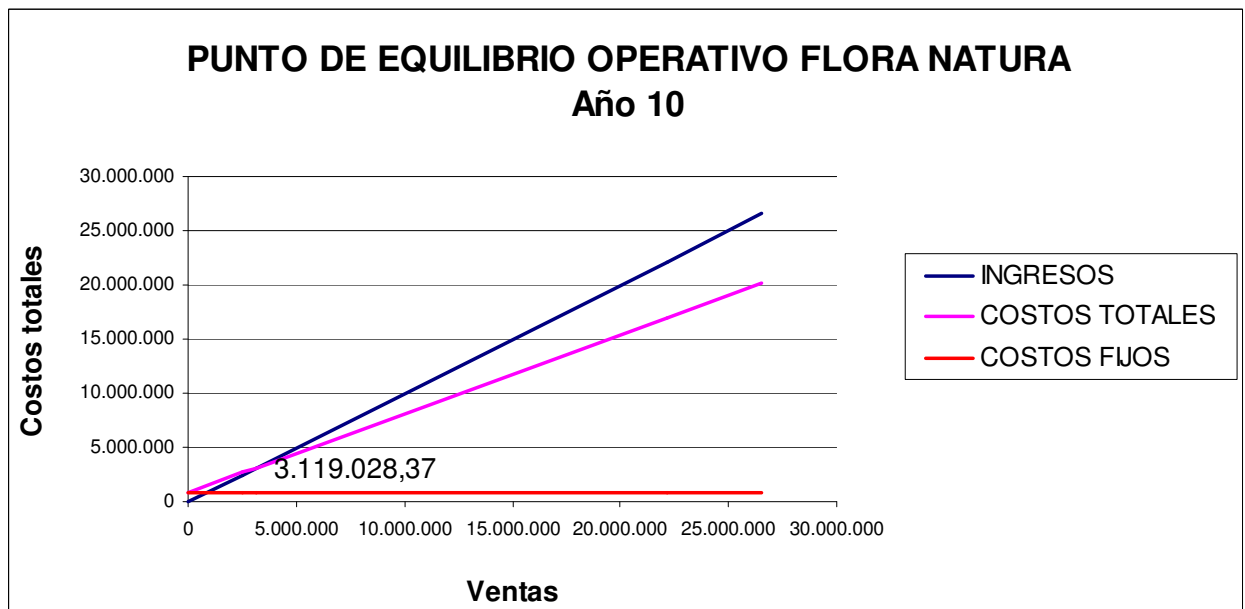
Gráfico 5.2 Punto de equilibrio operativo año 5



Elaboración propia.

En el gráfico 5.2 se puede observar que el punto de equilibrio para el quinto año es de \$1,897,240.80 tomando en cuenta que las ventas son de \$ 6,375,528.56 en ese año.

Gráfico 5.3 Punto de equilibrio operativo año 10

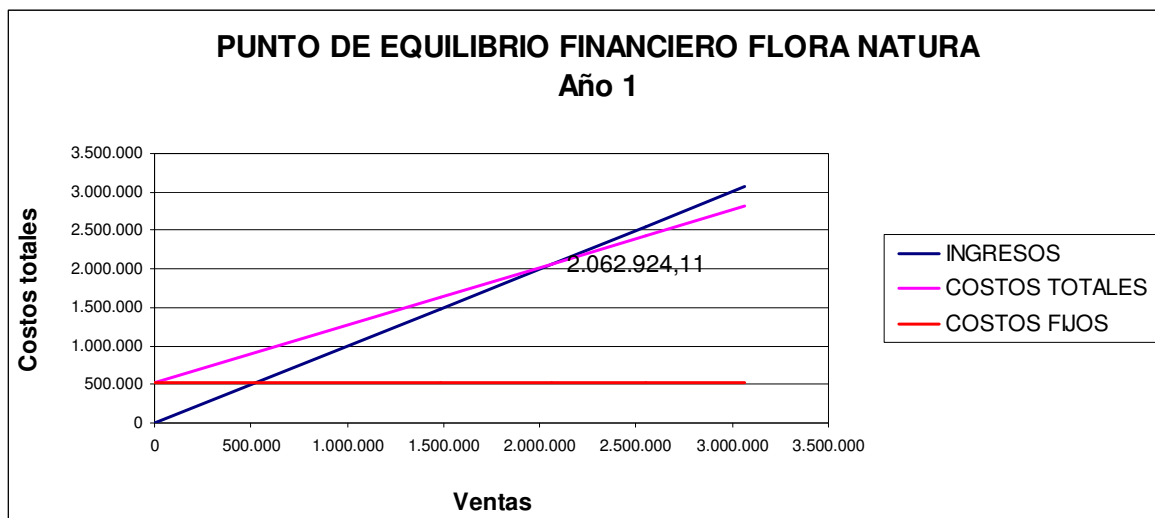


Elaboración propia.

En el gráfico 5.3 se puede observar que el punto de equilibrio para el décimo año es de \$3,119,028.37 tomando en cuenta que las ventas son de \$ 22,125,421.31 ese año.

### 5.15.2 Punto de equilibrio Financiero

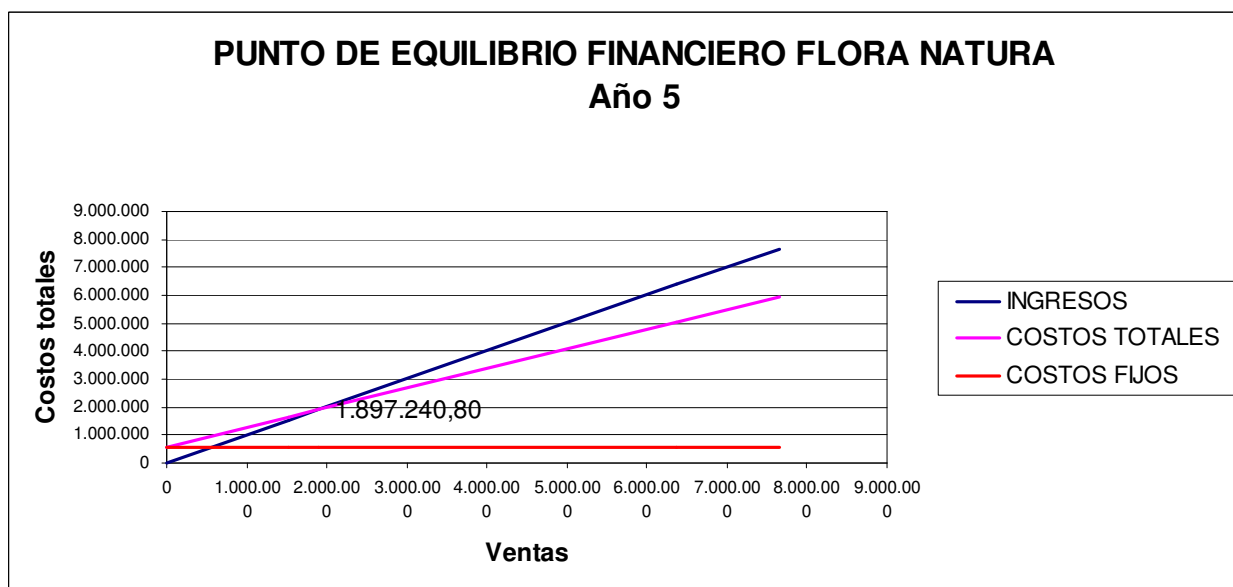
Gráfico 5.4 Punto de equilibrio financiero año 1



Elaboración propia.

En el gráfico 5.4 el punto de equilibrio financiero para el año uno es de \$2,062,924.11 observando que existe muy poca utilidad ya que los costos totales están muy a la par de los ingresos.

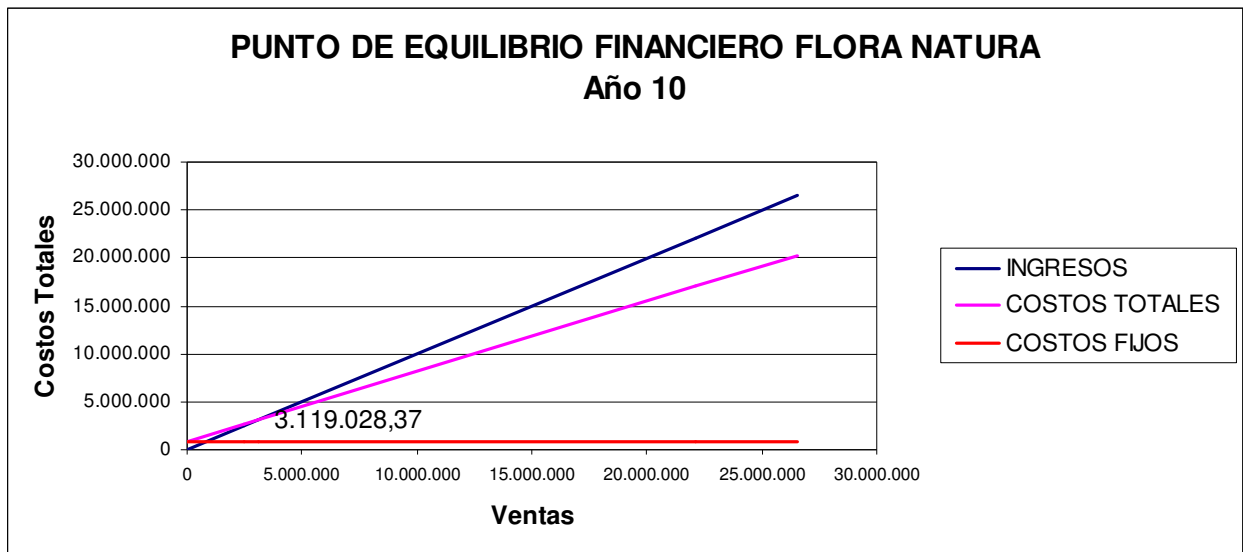
Gráfico 5.5 Punto de equilibrio financiero año 5



Elaboración propia

En el gráfico 5.5 el punto de equilibrio financiero para el año 5 es de \$1,897,240.80 observando un margen un poco mas amplio de utilidad.

Gráfico 5.6 Punto de equilibrio financiero año 10



Elaboración propia.

En el gráfico 5.6 del punto de equilibrio financiero para el año 10 es de \$3,119,028.37 dejando ya un margen muy amplio de utilidades.

## 5.16 Análisis financiero

### 5.16.1 Razones de rentabilidad

Estas razones permiten evaluar las utilidades de la empresa en relación con un determinado nivel de ventas, de activos o con la inversión de los propietarios (Ver Tabla 5.15).

Tabla 5.15 Razones de Rentabilidad

| Año | Margen bruto | Margen Operativo | Margen neta |
|-----|--------------|------------------|-------------|
| 1   | 25,16%       | 7%               | 3%          |
| 2   | 26,56%       | 11%              | 6%          |
| 3   | 27,73%       | 15%              | 9%          |
| 4   | 28,71%       | 18%              | 11%         |
| 5   | 29,52%       | 21%              | 13%         |
| 6   | 30,20%       | 23%              | 14%         |
| 7   | 30,76%       | 25%              | 15%         |
| 8   | 31,23%       | 26%              | 16%         |
| 9   | 31,63%       | 27%              | 17%         |
| 10  | 26,95%       | 23%              | 14%         |

Elaboración propia

El margen bruto “mide el porcentaje de cada peso de ventas que queda después de que la empresa pagó sus productos. Cuanto mayor sea el margen de utilidad bruta, mejor y menor será el costo relativo de la mercancía vendida” (Gitman, 2007, p 60) el porcentaje obtenido por la empresa Flora Natura para el primer año es de 25.16 por ciento lo cual es bajo, por lo tanto es malo para la empresa.

El margen operativo “mide el porcentaje de cada peso de ventas que queda después de deducir todos los costos gastos que no sean intereses e impuestos; la utilidad pura obtenida de cada peso de ventas” (Gitman, 2007, p 61) el porcentaje obtenido por la empresa Flora Natura en el primer año es de 7 por ciento lo cual también es malo para la empresa ya que esta muy bajo, pero va en aumento con el paso de los años hasta llegar al 23 por ciento en el décimo año.

El margen neto “calcula el porcentaje de cada peso de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos incluyendo los intereses e impuestos. Cuanto mas alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor” (Gitman, 2007, p 60) para el primer año de la empresa Flora Natura el margen neto es muy bajo del 3 por ciento, lo cual nos indica que no se obtendrá muchas utilidades en este año mejorando hasta el año quinto, aumentando a un 14 por ciento en el año 10.

#### 5.16.2 Razones de liquidez

Estas razones miden la capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen (Ver Tabla 5.16).

Tabla 5.16 Razones de Liquidez

| Año | Prueba de Acido | Capital de Trabajo | Solvencia |
|-----|-----------------|--------------------|-----------|
| 1   | 1,92            | 214.229,91         | 2,06      |
| 2   | 2,15            | 208.686,78         | 2,28      |
| 3   | 2,65            | 624.884,53         | 2,78      |
| 4   | 3,48            | 1.193.513,33       | 3,60      |
| 5   | 4,40            | 2.019.277,30       | 4,40      |
| 6   | 5,02            | 3.165.007,67       | 5,14      |
| 7   | 5,53            | 4.866.985,74       | 5,53      |
| 8   | 5,92            | 7.246.781,18       | 6,03      |
| 9   | 6,43            | 10.474.950,22      | 6,55      |
| 10  | 7,13            | 13.656.650,10      | 7,26      |

Elaboración propia

La prueba rápida o de ácido es una “medida de liquidez que se calcula al dividir los activos circulantes de la empresa menos el inventario entre los pasivos circulantes, tener un valor mayor de uno es lo aceptable” (Gitman, 2007, p 52) la empresa Flora Natura presenta una prueba del ácido de 1.9 por lo tanto por cada peso que debe tiene 1.9 para responder a sus deudas siendo esto un poco bajo, aumentado poco a poco hasta llegar a 7.13 en el año 10.

El capital de trabajo es “una medida común de la liquidez general de la empresa que se calcula al sustraer los pasivos circulantes de los activos circulantes” (Gitman, 2007, p 328) la cual nos dice que la empresa Flora Natura tiene en el primer año un capital de trabajo de \$214,229.91 y que con el paso del tiempo va en aumento hasta llegar a \$13,656,650.10 en el año 10 para enfrentar sus deudas.

La solvencia “determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Se calcula al dividir los activos circulantes entre los pasivos circulantes” (Gitman, 2007, p 52) La empresa Flora Natura tiene una solvencia de 2.06 lo cual se considera aceptable, ya que ira en aumento hasta llegar a 7.26 en el año 10

### 5.16.3 Razones de endeudamiento

Las razones de endeudamiento indica la cantidad de dinero prestado por otras personas que se utiliza para tratar de obtener utilidades (Ver Tabla 5.17).

Tabla 5.17 Razones de Endeudamiento

| Año | Pasivo a capital | No. de veces que cubre el interés | Pasivo a Activo |
|-----|------------------|-----------------------------------|-----------------|
| 1   | 16,65            | 3,34                              | 79%             |
| 2   | 15,92            | 10,04                             | 54%             |
| 3   | 15,87            | 32,67                             | 35%             |
| 4   | 20,31            |                                   | 27%             |
| 5   | 26,30            |                                   | 22%             |
| 6   | 33,88            |                                   | 19%             |
| 7   | 47,61            |                                   | 18%             |
| 8   | 63,78            |                                   | 17%             |
| 9   | 83,67            |                                   | 15%             |
| 10  | 96,69            |                                   | 14%             |

Elaboración propia

La razón de endeudamiento mide el porcentaje de “la proporción de los activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanto mas alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas que se utiliza para generar utilidades” (Gitman, 2007, p 57) la empresa Flora Natura, solicito dos préstamos a tres años por lo que se ve reflejado en un 79 por ciento en el primer año, pero en el transcurso de los años esta bajara al 14 por ciento en el 10 año.

En lo que respecta al pago de los intereses esta razón “mide la capacidad de la empresa para efectuar pagos de intereses contractuales, es decir, para pagar su deuda. Cuanto mas alto sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de intereses” (Gitman, 2007, p 58) la razón de la capacidad para el pago de intereses de Flora Natura es de 3.34 que es un valor aceptable, pero al término del tercer año es de 32.67 lo cual es muy bueno.

### 5.17 Análisis de rentabilidad

En el presente análisis de rentabilidad de la empresa Flora Natura se estimó la relación utilidad con inversión, la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN) dichos puntos fueron calculados tomando como base las utilidades estimadas y los flujos de efectivo estimados.

Tabla 5.18 Análisis de Rentabilidad

| Empresa                          | TIR   | VPN             | Periodo de recuperación de la inversión | Costo de Capital Promedio Ponderado | Costo Beneficio |
|----------------------------------|-------|-----------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|
| Productos Naturales Flora Natura | 119 % | \$ 7,086,739.89 | 14 Meses                                | 20.82 %                             | 27.41           |

Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos se puede apreciar una TIR de 119 por ciento lo que nos dice que el proyecto es factible. Su VPN se encuentra alto y en forma positiva lo cual indica que habrá recuperación una vez descontada la inversión

inicial. Tiene un tiempo de recuperación de la inversión de 14 meses y un costo de capital promedio ponderado de 20.82 por ciento lo cual es muy bueno.

### **5.18 Conclusión Financiera**

Dado los resultados obtenidos del análisis de la situación financiera de la empresa Flora Natura para su formación y marcha se concluye que es rentable, tomándose en cuenta los estados financieros proyectados y el flujo de efectivo, se obtiene una TIR de 119 por ciento, obteniendo así un costo de capital promedio ponderado del 20.82 por ciento entonces se tiene una diferencia de 98.46 por ciento, una diferencia muy alta. El periodo de recuperación de la inversión es de 14 meses, lo cual es atractivo para los inversionistas, y el valor presente neto es alto y positivo, logrando cubrir los costos de la inversión inicial.

## Capítulo 6. Riesgos críticos

El riesgo del negocio se define como el riesgo asociado a las proyecciones de rendimiento sobre los futuros activos totales (RAT) o el rendimiento sobre el capital contable (RCC) futuro de la empresa cuando no utiliza deuda (Besley & Brigham, 2009, p 488).

### 6.1 Riesgos internos:

Los riesgos internos son los que surgen dentro de la empresa por su funcionamiento normal, estos pueden ser previstos o advertidos con una correcta administración de los recursos (Ver Tabla 6.1).

Tabla 6.1 Riesgos internos

| Riesgo                                          | Probabilidad de ocurrencia | Impacto | Plan de contingencia                                                      |
|-------------------------------------------------|----------------------------|---------|---------------------------------------------------------------------------|
| No tener suficiente producto                    | 25 %                       | Alto    | Mantener siempre el stock al día.                                         |
| Falta de personal distribuidor                  | 20 %                       | Alto    | Tener suficientes solicitudes de empleo para poder llamar a más personas. |
| Que el comisionista no venda lo suficiente      | 15 %                       | Medio   | Implementar cursos de ventas, facilidad de palabra y motivación.          |
| Que el proveedor no tenga producto              | 25 %                       | Alto    | Estar siempre en comunicación con el proveedor.                           |
| Que el proveedor aumente el precio del producto | 20 %                       | Alto    | Tener pláticas con el proveedor para saber si aumentara el precio.        |

Elaboración propia.

### 6.2 Riesgos externos

Estos riesgos son aquellos que suceden fuera de la empresa y no pueden ser previstos o advertidos, pero si se elabora un buen plan de contingencia pueden ser contrarestados (Ver Tabla 6.2).

Tabla 6.2 Riesgos externos

| Riesgo                                     | Probabilidad de ocurrencia | Impacto | Plan de contingencia                                                    |
|--------------------------------------------|----------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------|
| Aceptación de los clientes                 | 20 %                       | Alto    | Dar a conocer los productos por medio de muestras.                      |
| Competencia con clientes leales            | 20 %                       | Medio   | Dar la información para que las personas conozcan los productos.        |
| Falta de ingresos económicos               | 25 %                       | Alto    | Mantener los precios bajos sin sacrificar el ingreso                    |
| Que los clientes al mayoreo pidan crédito. | 20 %                       | Medio   | Tener siempre bien controlado el sistema de crédito para que no fallen. |

Elaboración propia.

### 6.3 Riesgos financieros.

Estos son la fracción del riesgo de los accionistas, por encima del riesgo de negocios básicos, que resulta de la manera en que la empresa es financiada. (Besley & Brigham, 2009, p 488).

A continuación se muestra el análisis de sensibilidad con proyecciones de pesimista, optimista y recesivo de las variables más notables (Ver Tabla 6.3):

Tabla 6.3 Riesgos financieros

|                  | RANGO                                |                |                                  |                                      |
|------------------|--------------------------------------|----------------|----------------------------------|--------------------------------------|
|                  | PESIMISTA                            | ESPERADO       | OPTIMISTA                        | RECESIVO                             |
| TIR              | 24%                                  | 119%           | 266%                             | 16%                                  |
| VPN              | \$381.368,09                         | \$7.086.739,89 | \$18.868.672,99                  | -\$238.227,39                        |
| <b>VARIABLES</b> |                                      |                |                                  |                                      |
| INGRESOS         | \$2.106.900,00<br>Disminución<br>25% | \$2.809.200,00 | \$3.862.650,00<br>Aumento<br>25% | \$2.106.900,00<br>Disminución<br>25% |
| PRECIO UNITARIO  | Aumento<br>5%                        |                |                                  | Aumento<br>7%                        |
| COSTOS VARIABLES | Aumento<br>10%                       |                |                                  | Aumento<br>5%                        |
| PRECIO PUBLICO   |                                      |                | Aumento<br>10%                   |                                      |
| INTERES BANCARIO |                                      |                |                                  | Aumento<br>10%                       |
| FINANCIAMIENTO   |                                      |                | Propio 50%<br>Financiado 50%     |                                      |

Elaboración propia

En este procedimiento se concentra los ingresos del flujo de efectivo tomando en cuenta seis diferentes variables como son ingresos, precio unitario, costos variables, precio publico, interés bancario y financiamiento, observándose los siguientes resultados:

En el rango pesimista se tienen riesgo con una disminución del 25 por ciento de los ingresos, un aumento del 10 por ciento en el precio unitario y un aumento del 10 por ciento los costos variables, obteniendo una TIR del 24 por ciento y un VPN de \$381,368.09, con unos ingresos de \$2,106,900.00. En el rango esperado, que es el que ampara este proyecto, no se presenta riesgo ya que todas las variables se mantienen sin movimiento y se tienen unos ingresos de \$2,809,200.00

En el rango optimista se aumentó el 25 por ciento a los ingresos, se aumentó el 10 por ciento al precio público y a la inversión por financiamiento se modificó a un 50 por ciento, creando una TIR del 266 por ciento, un VPN de \$18,868,672.99 y unos ingresos de \$3,862,650.00 tal vez un escenario que podría ser una circunstancias en el futuro.

En el rango recesivo, que es el que no se quisiera tener, se disminuyeron los ingresos un 25 por ciento, se aumentó un 7 por ciento al costo unitario, a los costos variables aumentaron un 5 por ciento y el interés bancario aumento 10 por ciento, dando por resultado una TIR de 16 por ciento con un VPN de -\$238,227.39.

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

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

El régimen que se optara para la formación de la empresa es el de persona física con actividad empresarial y profesional, por ser solo una persona el dueño del capital, entendiéndose que “El (.....) será aquella persona que se dedica al ejercicio habitual – profesional - y en nombre propio de una actividad comercial (por lo que recibe el nombre de comerciante), resultándole aplicable el estatuto que diseña el código de comercio y la responsabilidad patrimonial universal” (Artero, 2009).

### 7.2 Trámites de apertura:

Los trámites a realizar para la apertura de la empresa son los siguientes:

Tabla 7.1 Trámite de apertura

| Dependencia                              | Trámite a realizar                                                        | Costo                                         | Tiempo de trámite | Dirección                                                                | Ver anexo |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Secretaría de Hacienda y Crédito Público | Darse de alta para obtener el registro federal de contribuyentes          | Gratuito                                      | Inmediato         | Ave. López Mateos y Mar # 1306 -18<br>Zona centro.<br>Telefono 175-96-76 | 7         |
| Cámara Nacional de Comercio y Servicio.  | Darse de alta en la CANACO Sistema de información empresarial mexicano    | Depende del capital de inversion.<br>\$640,00 | Inmediato         | Ave. López Mateos # 693-5 altos, Zona centro, teléfono 178-23-22         | 8 y 9     |
| Administración Urbana del Ayuntamiento   | Solicitud de factibilidad de uso de suelo                                 | \$ 445.25                                     | 7 días            | Calle tercera y Floresta # 1323-3                                        | 10        |
|                                          | Solicitud de Licencia Ambiental                                           | \$1,600.00                                    | 7 días            | Zona centro                                                              | 11        |
|                                          | Solicitud dictamen de uso de suelo                                        | Depende de los metros cuadrados               | 7días             | teléfono 177-24-50                                                       | 12        |
|                                          | Solicitud de autorización de anuncio.                                     | Depende de los metros cuadrados               | 7 días            |                                                                          | 13        |
| Departamento de Protección Civil         | Requisitos para la inspección y certificación de las medidas de seguridad | 3 salarios minimos.                           | 5 días hábiles    | Ave. Gastelum s/n entre 2da y 3ra<br>Zona centro<br>teléfono 177-73-46   | 14        |

Elaboración propia.

La mayoría de los trámites son gratuitos y casi de respuesta inmediata, por lo que es importante realizarlos ya que si llegara a presentarse una inspección y algún documento no estuviera en regla esto causaría una multa.

### 7.3 Trámites fiscales:

Tabla 7.2 Trámites fiscales

| Dependencia                              | Trámite a realizar                                       | Costo    | Tiempo de trámite | Dirección                                                        | Ver anexo |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------|-------------------|------------------------------------------------------------------|-----------|
| Secretaría de Hacienda y Crédito Público | Inscripción al registro federal de contribuyentes        | Gratuito | Inmediato         | Ave. López Mateos # 693-5 altos, Zona centro, teléfono 178-23-22 | 7         |
| Recaudación de Rentas del Estado.        | Aviso de inscripción en el registro estatal de causantes | Gratuito | Inmediato         | Centro de gobierno Ave. Reforma # 6500 teléfono 173-20-46        | 15        |

Elaboración propia.

Los trámites fiscales son totalmente gratuitos y de respuesta inmediata esto nos obliga a cumplir con el pago de los impuestos.

### 7.4 Trámites laborales:

Tabla 7.3 Trámites laborales.

| Dependencia                              | Trámite a realizar                                  | Costo    | Tiempo de trámite | Dirección                                          | Ver anexo |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------|-------------------|----------------------------------------------------|-----------|
| Instituto Mexicano del Seguro Social     | Inscripción del patrón y trabajadores INFONAVIT SAR | Gratuito | 3 días            | Ave. Alvarado # 297 Zona centro teléfono 178-87-05 | 16<br>17  |
| Secretaría de Trabajo y Previsión Social | Planes y programas de capacitación                  | Gratuito | Inmediato         | Ave. Juárez # 530 Zona centro teléfono 174-09-59   | 18 y 19   |

Elaboración propia.

Todo patrón debe cubrir con las obligaciones patronales hacia el trabajador, al registrarse en el Seguro Social, quedará automáticamente registrado en el INFONAVIT y en el SAR. También debe de registrarse en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social cuando se den los cursos de capacitación.

## **ANEXOS**

## Anexo 1.- Manual de productos Deseret

La naturaleza es algo sorprendente y maravilloso que podemos admirar con el simple hecho de sentir los cálidos rayos del sol, presenciar una lluvia de estrellas o simplemente el observar nuestro cuerpo, todo esto delata que fue creada por alguien supremo con una inteligencia superior a la nuestra, con reglas y normas que nos rigen dentro de un equilibrio, fue hecha especialmente para nosotros con el propósito de brindarnos una vida mas placentera, consiguiendo armonía en nuestro cuerpo para que nosotros la transmitamos a todas las personas con las que convivimos.

Dentro de la naturaleza del cuerpo humano existen normas y reglas que si no obedecemos incurrimos en errores y por consiguiente tendremos consecuencias que generalmente nunca son de nuestro agrado, a estas consecuencias les denominamos enfermedades las cuales pasan a ser pequeños o grandes malestares que nos aquejan y perjudican nuestra vida diaria.

Una de las reglas más importantes para poder evitar esto, es mantener una alimentación balanceada y para esto la Organización Mundial de la Salud propone que nuestra alimentación diaria debe incluir:

a) Los alimentos plásticos o constructores.

Son aquellos que sirven para formar y preparar los tejidos orgánicos (piel, músculo y huesos). Ejemplo: El agua natural, semillas oleaginosas, cereales, leguminosas, leche y derivados, huevos fértiles, carnes blancas, rojas y negras.

b) Los alimentos energéticos.

Son los que dan capacidad mental, fuerza física, vigor varonil, calor sano, movimiento armonioso, gracias a la aptitud funcional propia de un ser en óptimas condiciones. Ejemplo: Las grasa saturadas de origen animal y vegetal, hidratos de carbono, féculas y azúcares.

c) Los alimentos protectores.

Estos son los bionutrientes (nutrientes obtenidos por métodos científicos). Nos referimos a los elementos que hacen posible muchos de los procesos orgánicos dentro de nuestro cuerpo. Ejemplo: Las vitaminas, los fermentos, las bases, los álcalis, los ácidos orgánicos, sales minerales, aminoácidos esenciales, fibra, enzimas, ácidos grasos esenciales. Todo esto con el fin de balancear nuestra alimentación logrando de esta forma una óptima salud.

La empacadora de productos naturales Deseret se ha dado a la tarea de analizar muy a fondo a los bionutrientes por medio de un estudio minucioso de las plantas medicinales que tienen aplicaciones importantes dentro del campo de la herbolaria, no tan solo de nuestro país si no del mundo entero, con el propósito de introducir al mercado productos de buena calidad con un respaldo científico, las fórmulas y los métodos desarrollados en esta compañía son el resultado de estudios científicos realizados en casas de estudios de muy alto prestigio como la Universidad

Autónoma de Chapingo, Universidad Autónoma del Estado de Morelos, lo cual avala la calidad y confiabilidad de nuestros productos.

El éxito obtenido en esta empresa dentro del campo de la salud se debe a dos aspectos muy importantes:

Primero: A las minuciosas y pacientes pruebas realizadas con cada uno de los tratamientos recomendados, con la finalidad de ofrecer instrucciones precisas para su correcta aplicación.

Segundo: A la calidad y presentación de los productos elaborados por esta empresa.

Los complementos naturales elaborados por esta empresa, junto con la obediencia y diligencia en tomar debidamente cada uno de los productos, nos dan como resultado la estabilidad nutricional en el organismo y por consiguiente una pronta recuperación en los problemas de salud.

DESERET tiene como principal objetivo promover la conciencia de que la práctica del ejercicio y una buena nutrición son la base de la salud.

Ejercicio: de acuerdo a la capacidad de la persona.

Nutrición: Balanceando los alimentos de acuerdo al tipo de actividad que se realice y al lugar en que se encuentre cada persona.

Si cada persona tuviera la precaución de analizar, comprender, aprender y practicar estos conceptos, nuestra salud, cultura y desarrollo seria mejor.

DESERET sabe que sin la ayuda de médicos, médicos naturistas, naturópatas, quiroprácticos, asesores naturistas, acupunturistas, curanderos, etc., los objetivos de esta empresa no se podrían llevarían a efecto, es por esto que por medio de este manual se les proporcionará una información más amplia de los beneficios que aporta el consumo de nuestros productos.

DESERET cuenta con los registros y permisos que exigen las autoridades de nuestro país, además cuenta con un control de calidad minucioso en cada uno de sus productos

## Anexo 2.- Catálogo de productos.

### CEPILLO INTESTINAL

El control de peso es un problema que desde hace años aqueja a la población del mundo, el no poder tener una figura esbelta, el no poder lucir un vestido en un importante evento, influye mucho en nuestro estado de ánimo y en nuestra apariencia, en el trato con las demás personas, en el trabajo, en la casa, con nuestras amistades y con todas las personas con las que nos relacionamos, en el espejo cuando nos miramos descubrimos que cada día estamos mas gordos, y por nuestro exceso de peso más cansados, con flojera, con la moral por los suelos, etc. Y ya fastidiados de esta realidad hacemos lo primero que nos recomiendan o lo primero que nos venden, sin saber que a veces no es lo más indicado.

Cepillo intestinal no es solo un producto más dentro del ramo del naturismo, es una formula innovadora con la cuál podremos bajar de peso, suprimiendo el hambre en exceso, limpiando el sistema digestivos e intestinal, teniendo mejor asimilación de nutrientes, eliminando la retención de líquidos, quemando la grasa acumulada, mejorando la circulación, desprendiendo incrustaciones de materia fecal a lo largo y ancho de los intestinos, gracias a la limpieza ejercida por los ingredientes de esta fórmula.

Cepillo intestinal Mejora y estimula el trabajo y las evacuaciones del sistema digestivo de este modo limpiándolo y restableciéndolo en desniveles de nutrición como: Estreñimiento, Gases, Mal olor de boca, Colitis, Hemorroides, Parásitos.

Cassia senna (Hoja de sen). La acción laxante se le atribuye gracias a un componente químico denominado Antraquinona el cual se encuentra en las hojas y semillas de esta planta.

Malva parviflora l. (Malva).Ejerce una fuerte acción demulcente la cual provoca el desprendimiento de materia fecal incrustada en los intestinos, así como un tónico para el sistema respiratorio ya que contiene ácido ascórbico

Opuntia ficus indica (Nopal).Planta tradicional mexicana que posee milagrosas propiedades curativas gracias a su alto contenido en fibra, clorofila y mucílagos, aprovechados por nuestros ancestros desde tiempos muy remotos como remedio para sus males.

Alga espirulina. Alga que crece expuesta a los rayos del sol y por consiguiente contiene grandes cantidades de clorofila, así como de altos niveles de proteínas la cuál nos permite obtener un producto con excelente contenido energético.

Salvado. Fibra reconocida en todo el mundo por su poder digestivo.

Fibra de toronja. La fibra de toronja contiene una cantidad moderada de hidratos de carbono y grandes cantidades de potasio, gracias a la pectina de esta fruta se le atribuyen propiedades contra el colesterol y protector de las arterias, dentro de los elementos químicos encontrados destacan los flavonoides apreciados por tener propiedades fluidificantes de la sangre, antioxidantes y anticancerígenas además carotenoides precursores de la vitamina A.

Trigonella foenum graecum (Fenogreco). Demulcente, Nutritivo, Laxante, Digestivo, Antipirético, desintoxicante y expectorante. Contiene saponinas que son excelentes reduciendo los niveles de colesterol, lípidos. Y sustancias tóxicas que contaminan la sangre.

Tlanchalagua. Activa los riñones gracias a su poder diurético eliminando la grasa acumulada por la falta de ejercicio, al mismo tiempo que incrementa la sudoración de la piel.

Linum usitatissimum (Lino). Crea naturalmente una cantidad importante de mucílagos, que sirven para regenerar las mucosas de todo el cuerpo, de este modo corrigiendo problemas en la digestión principalmente y en todo el organismo, es fuente importante de la vitamina K esencial para la síntesis de la protrombina en el hígado y de varias proteínas que intervienen en el proceso de la coagulación de la sangre. Recientemente se descubrió que contiene linatina que es un oligopéptido que tiene actividad contra *sarcina lutea*, *escherichia coli* y *K. pneumoniae*.

El cepillo intestinal fue formulado con el propósito de acabar con acumulaciones e incrustaciones en los intestinos de materia fecal que con el tiempo se pueden convertir en tumores y originar cáncer en los mismos

Contraindicaciones:

No se use en estado de lactancia o embarazo.

Tampoco si es intolerante a cualquier ingrediente de la fórmula. En caso de mareo, acidez estomacal, náuseas o vómito durante la noche o el día, disminuir la siguiente dosis a la mitad.

Modo de empleo

Tomar 2 cápsulas cada 12 hrs.

Presentación:

Frasco de 250 grs.

Frasco de 60 cápsulas.

## COL PLUS

El estreñimiento es un problema generalizado que es muy difícil de erradicar, desafortunadamente nunca reconocemos este problema como nuestro, pensamos que el ir al baño a defecar cada 24, 48, 72. Horas o más es algo normal y nunca pensamos que pasa dentro de nuestro organismo en este lapso de tiempo.

Imaginemos una pequeña industria de lácteos en la cual todos y cada uno de los procesos industriales que lleva a cabo, se retarden por el mismo periodo ya antes mencionado, sin agregar al producto conservador alguno, dejándolo a la temperatura ambiente, no tenemos idea de la cantidad de gérmenes, bacterias y sustancias tóxicas que se podrían desarrollar debido al retardo del proceso.

En nuestro cuerpo pasa algo similar o peor, dado que nosotros no solo ingerimos lácteos en nuestra dieta, agregamos todo tipo de alimento que nos encontramos al paso y ni siquiera lo masticamos adecuadamente.

Col plus: Mejora y estimula el trabajo y las evacuaciones del sistema digestivo, limpiándolo y ayudando a restablecer bajos niveles de nutrición que originan problemas como:

Estreñimiento. Parásitos. Mal olor de boca. Colitis. Hemorroides. Gases.

Y todo esto gracias a los componentes de la fórmula de la cual está hecho.

Simira mexicana (Cáscara sagrada). Esta considerada como un laxante suave y muy seguro, además es excelente para el sistema digestivo.

Tamarindo indica (Tamarindo). Se le considera un antibiótico natural el cual tiene un amplio margen de efectividad contra: *Escherichia coli*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Salmonella typhimurium*, *Staphylococcus aureus*, *Vibrio cholerae*. Por su acción antihepatotóxica sabemos que regula los jugos gástricos del estómago, al mismo tiempo que ayuda en la neutralización de sustancias tóxicas para el hígado.

Cassia fístula l. (Caña fístula). Por su acción digestiva esta reconocido dentro del naturismo por sus grandes aportaciones, limpiando y desprendiendo materia fecal incrustada a lo largo y ancho del intestino de esta forma ayudando a obtener un mejor filtrado de nutrientes al torrente sanguíneo.

Cassia senna (Hoja de sen). La acción laxante se le atribuye gracias a un componente químico denominado Antraquinona el cual se encuentra en las hojas y semillas de esta planta.

Col plus fue elaborado con el propósito de dar una mejoría al sistema digestivo limpiando, nutriendo y además utilizando antibióticos naturales para evitar la proliferación de bacterias evitando el riesgo de efectos secundarios que perjudican al organismo.

Contraindicaciones: No tomar en periodo de lactancia o embarazo.

Modo de empleo:

20 gotas 3 veces al día antes de cada comida.

Presentación:

Frasco gotero de 60 ml.

## DESEMAX

El ser humano llega a una etapa en la que por exceso de trabajo, presiones económicas, presiones familiares, preocupaciones, falta de una buena alimentación, etc. Tiene un desgaste físico y mental que con el tiempo va deteriorando los órganos que constituyen la estructura del organismo ocasionando desajustes fisiológicos dentro de él, el organismo en su sabiduría y en señal de autodefensa manda señales que en casi todas las ocasiones no entendemos como son los dolores de cabeza, la flojera, los dolores de la espalda, la falta de apetito sexual, la impotencia, eyaculación precoz, etc. Los cuales son el resultado de un organismo enfermo y cansado.

DESEMAX aporta una serie de bondadosos nutrientes que hacen que el organismo recupere su estabilidad nutricional, ofreciendo los recursos de la naturaleza de una forma segura y práctica, obteniendo resultados que le permitirán mejorar su calidad de vida.

### INGREDIENTES:

Polen. Granulado energético recolectado de forma natural por las abejas, aporta vitaminas y minerales al organismo.

Allium sativum (Ajo). Legado de la naturaleza excelente para problemas como circulación, riñones, Sistema nervioso y además es un magnífico antibiótico natural.

Citrus limón. (Limón). Fruto rico en vitamina C, es excelente en problemas de desintoxicación y purifica la sangre.

Ginseg. Raíz coreana realmente digna de admirar por su alto contenido energético, afrodisíaco, tonificante de la digestión y calmante del sistema nervioso.

Medicago sativa (Alfalfa). Se le considera la reina de las verduras por su alto contenido en calcio, hierro, fósforo, magnesio, silicato, etc. En estudios recientes se descubrió su capacidad para fijar el calcio en los huesos y en los tejidos.

Zingiber officinale roce (Gengibre). Tónico orgánico, mejora la digestión, Tonificante del sistema nervioso, afrodisíaco.

Jalea real. Complemento nutricional rico en complejo B, minerales y aminoácidos esenciales para el organismo.

DESEMAX: Integra, restituye y fortifica las células del organismo que le permiten al cuerpo desarrollarse en la vida diaria con mayor seguridad y eficiencia, fortaleciendo principalmente al

sistema nervioso (considerado el guardián del organismo). Aporta además lo necesario para un buen equilibrio nutricional, sin exageraciones y sin abusar tampoco de los minerales existentes en la naturaleza.

Con esto podemos asegurar que los ingredientes usados en esta fórmula serán asimilados adecuadamente de acuerdo a las necesidades del organismo, sin el temor de que permanezcan en él y contribuyan a la producción de toxinas, la cual afectaría negativamente los procesos orgánicos.

**CONTRAINDICACIONES:** En periodo de lactancia o embarazo consulte a su médico.

Producto recomendado para mayores de 15 años.

**PRESENTACIÓN:** Frasco de 250 ml.

**MODO DE EMPLEO** Tomar 1 ó 2 cucharada soperas c/12 hrs.

## DESEMIEL

El aire esta poblado de millones de microorganismos, bacterias, virus y hongos, que pueden entrar en los pulmones durante la respiración, y producir infecciones respiratorias bastante comunes como el resfriado, amigdalitis, afonía, resequedad de la garganta etc. Las cuales si no son atendidas de una manera eficiente, se convierten más tarde en problemas serios que aquejan nuestro organismo como: Bronquitis, Pulmonía, Asma, Tos ferina, Neumonía, Tuberculosis, Enfisema,

Desemiel aporta los nutrientes necesarios para que el organismo restablezca las defensas y por medio de estas, el cuerpo logre la estabilidad de los niveles nutricionales, apoyándose en los generosos y gratificantes nutrientes de las plantas medicinales, junto con los beneficios que aporta la miel de abeja.

Miel de abeja. Producto milenario de la naturaleza reconocido por sus grandes aportaciones al cuerpo humano y por su fácil absorción y eliminación.

Cítrus limón (Limón). Fruto rico en vitamina C, es excelente en problemas de desintoxicación y purifica la sangre

Allium sativum (Ajo). Dentro de la naturaleza es reconocido como uno de los antibióticos más eficientes y seguros sin el riesgo de efectos secundarios. Especialmente contra bacillus subtilis, Escherichia coli, Staphylococcus aureus, etc.

Trigonella foenum graecum (Fenogreco). Contiene fenugrequina (ester esteroideal). La cual tiene actividad antiviral y antiinflamatoria. Dotada de Trigonelina y diosgenina que producen la actividad emoliente, permitiendo el desprendimiento de cuerpos extraños dentro de las paredes pulmonares.

Propóleo. Resina de los árboles recolectada por las abejas y utilizada como un excelente antibiótico Natural.

Eucalyptus globulus labili (Eucalipto). Tiene aceite esencial pero sobresalen los monoterpenos, los cuales son los responsables de actividad antiséptica, balsámica expectorante e hipoglucémica. Considerado como uno de los expectorantes más eficientes de la herbolaria.

Verbascum Thapsus (Gordolobo). Fue utilizado por nuestros ancestros como una hierba eficaz contra las Enfermedades Respiratorias, se le considera como un relajante del músculo lizo.

Sambucus nigra (Saúco). Por su composición química es un excelente antitusígeno.

Desemiel Cuando los desajustes funcionales del organismo permanecen más tiempo de lo necesario, en lugar de ayudar a crear defensas en el mismo, van generando que estos se compliquen y nos den como resultado un proceso degenerativo en el que nos es más difícil recuperar la salud.

Desemiel es considerado como uno de los productos más completos e inigualables que se registran dentro del campo del naturismo como coadyuvante en los desajustes orgánicos del sistema respiratorio que atentan contra la salud.

Modo de empleo:

Niños                   Tomar 1 cucharadita cada 2 hrs.

Adultos                Tomar 1 cucharada cada 4 hrs.

Si la persona lo prefiere es recomendable endulzar con el jarabe un té de canela, manzanilla, hierbabuena, etc. Y tomarlo lentamente cada 4 hrs.

Contraindicaciones: En caso de embarazo y lactancia consulte a su médico

Presentación:           Frasco de 240 ml.

## DESINTOXIN

El hígado, el páncreas y la vesícula biliar son glándulas del organismo que se encuentran estrechamente conectadas con el tubo digestivo, y juegan un papel muy importante para llevar a cabo los procesos de la digestión. El hígado es el órgano interno más grande y es uno de los más importantes, en él se produce el colesterol y la bilis a partir de la descomposición de los productos de la grasa dietética. Combinando aminoácidos, produce proteínas, y almacena glucógeno, hierro y algunas vitaminas. También elimina de la sangre las sustancias tóxicas, como medicamentos, venenos y productos de desecho, que convierte en sustancias más seguras, el páncreas produce un poderoso jugo digestivo y la vesícula biliar almacena y concentra la bilis. Cada órgano segrega sus sustancias digestivas al duodeno, la primera parte del intestino delgado.

Para que estos procesos se lleven a cabo de manera eficiente tenemos que seguir una alimentación adecuada y hacer ejercicio. Desafortunadamente por el ritmo de vida que llevamos nos es muy difícil poder lograrlo y lejos de tener salud, nuestro cuerpo empieza a degenerar y a sentir los estragos de no tener una buena alimentación y observamos desarreglos funcionales como: Mal sabor de boca, Cálculos biliares, Ojos amarillos, Hepatitis, Manchas en la piel, Paño, Diabetes, Mala circulación.

DESINTOXIN Fórmula magistral utilizada por nuestros ancestros para contrarrestar problemas ocasionados por la intoxicación de la sangre y especialmente para limpiar órganos como el hígado, vesícula, riñones, páncreas, colon y vaso. Todo esto gracias a los poderosos nutrientes obtenidos de las plantas que integran su composición.

*Athemisa absinthium* (Ajenjo). Descongestiona y limpia el sistema digestivo, por su sabor amargo actúa directamente sobre el hígado, vesícula biliar, páncreas, vaso y riñones nutriendo, desinflamando y recuperando la función orgánica perdida debido al mal funcionamiento ocasionado por a una alimentación inadecuada.

*Peumus boldo* (Boldo), Colagogo, estimulante del hígado y diurético; se utiliza para el tratamiento de los cálculos biliares, la cistitis, excelente en la desintoxicación de la sangre.

*Trigonella foenum graecum* (Fenogreco). Demulcente, Nutritivo, Laxante, Digestivo, Antipirético, desintoxicante y expectorante. Contiene saponinas que son excelentes reduciendo los niveles de colesterol, lípidos. Y sustancias tóxicas que contaminan la sangre.

*Cinaria scolymus* (Alcachofa). La cinarina y la cinarocripina son los principios activos de esta planta a los cuales debemos tan grandes beneficios como la actividad colerética, su efecto hipocolesterolémico, acción antihepatotóxica, Regenera la glándula hepática, se le reconoce una

fuerte acción diurética e hipoglecémica, se verificó la actividad antihelmíntica contra la fasciola hepática.

Ingredientes que corresponden a la fórmula gadeja

*Allium sativum* (Ajo). Dentro de la naturaleza es reconocido como uno de los antibióticos más eficientes y seguros sin el riesgo de efectos secundarios. Especialmente contra *Bacillus subtilis*, *Escherichia coli*, *Staphylococcus aureus*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Candida albicans*, etc.

*Eucalyptus globulus labili* (Eucalipto). Tiene aceite esencial pero sobresalen los monoterpenos, los cuales son los responsables de actividad antiséptica, balsámica expectorante e hipoglucémica. En ensayos clínicos se ha observado la disminución de la glucosa por medio de la regeneración de las células del páncreas.

Desintoxin: Por la composición de sus ingredientes es considerado un producto efectivo contra los desarreglos funcionales que aquejan al sistema hepático, no tan solo protegiéndolo de las enfermedades sino restaurando algunas células siempre y cuando el organismo lo permita.

Modo de empleo:

Niños Tomar 1 cucharadita cada 12 hrs. Disueltas en 250 ml. de agua. Tomar como agua de uso o en forma directa.

Adultos Tomar de 1 a 2 cucharadas cada 4 hrs. Disueltas en medio litro de agua, tomar como agua de uso o en forma directa.

Contraindicaciones No se use en período de lactancia o embarazo.

Presentación Frasco de 240 ml.

## DEUCALIP-TOS

La tos es una expulsión súbita y sonora de aire procedente de los pulmones, precedida de inspiración, con la glotis parcialmente cerrada, los músculos accesorios de la espiración se contraen y expelen el aire a través de las vías respiratorias, es un mecanismo de defensa fundamental que sirve para eliminar agentes irritantes y secreciones de los pulmones, bronquios y tráquea, producidos por desarreglos funcionales como: Tos, Neumonía, Infecciones de la garganta, Sinusitis, Bronquitis, Faringitis, Asma, Laringitis, Gripe

Deucalip-tos contiene ingredientes científicamente comprobados con una efectividad al 100% en problemas del sistema respiratorio, por no contener edulcorantes ni miel es altamente recomendado para los diabéticos y para toda la familia en general, haciendo posible esto gracias a los ingredientes de su milenaria fórmula.

*Eucalyptus globulus labili* (Eucalipto). Tiene aceite esencial pero sobresalen los monoterpenos, los cuáles son los responsables de actividad antiséptica, balsámica expectorante e hipoglucemia. Considerado como uno de los expectorantes más eficientes de la herbolaria.

*Trigonella foenum graecum* (Fenogreco). Contiene fenugrequina (ester esteroide). La cual tiene actividad antiviral y antiinflamatoria. Dotada de Trigonelina y diosgenina que producen la actividad emoliente, permitiendo el desprendimiento de cuerpos extraños dentro de las paredes pulmonares.

*Verbascum Thapsus* (Gordolobo). Fue utilizado por nuestros ancestros como una hierba eficaz contra las enfermedades respiratorias, se le considera como un relajante del músculo lizo.

*Sambucus nigra*, (Saúco). Por su composición química es un excelente antitusivo.

Acido ascórbico (Vitamina C). Vitamina obtenida naturalmente de los cítricos y por fermentación de hidratos de carbono con *aspergillus Níger*, necesarias para el buen funcionamiento del sistema respiratorio.

Mentol natural. Es un calmante utilizado para el tratamiento de la neuralgia y la inflamación de la mucosa que protegen las membranas de la nariz. Excelente por su acción refrescante.

Deucalip-tos Tiene un sabor fuerte y es por eso que se recomienda tomarlo disuelto en agua.

Contraindicaciones:

No se consuma en período de lactancia o embarazo, no consumir si se tiene intolerancia a cualquiera de los ingredientes de la fórmula. En caso de vómito o mareo durante el día o noche disminuir la dosis al siguiente día.

Modo de empleo:

Niño: Tomar una cucharadita disuelta en suficiente agua 3 veces al día.

Adultos: Tomar una cucharada disuelta en suficiente agua cada 4 hrs.

Agua de uso: En un litro de agua agregar 2 cucharadas y tomarlo como agua de uso durante el día.

Presentación:

Frasco de 240 ml.

## DIGENOGIL

Una de las causas por las cuales enfermamos es por la falta de conocimiento y descuido en la forma en que comemos e ingerimos bebidas contrariando a la naturaleza, en la actualidad más del 80% de la población mundial sufre problemas con respecto al sistema digestivo, más específicamente el tan temible y silencioso estreñimiento, las fatales consecuencias que provienen de esta enfermedad dan como resultado desajustes dentro del organismo como: Apendicitis, Nervios, Circulación, Hemorroides, Úlceras, Colitis, Piedras en la vesícula, Dolores de Cabeza, Piedras en los riñones, Problemas del corazón, Inflamaciones, Articulaciones.

Y todo problema en el cual intervenga de manera directa e indirecta el sistema digestivo e intestinal, con esto queremos señalar que no para todos los conocedores de la salud el sistema digestivo influye de manera directa sobre todos y cada uno de los órganos, pensamos que el sistema digestivo es independiente y ajeno a los demás órganos del cuerpo, pero no relacionamos que por medio de él, los alimentos ingresan al cuerpo y son transformados por el hígado en sustancias fáciles de asimilar por el organismo, y transportados por el sistema circulatorio a todas partes del cuerpo donde son requeridos.

DIGENOGIL fue especialmente elaborado con el propósito de nutrir al organismo y limpiarlo de una manera suave pero segura, sin el temor de sufrir alguna alteración en los órganos que lo conforman, por sus ingredientes este producto puede ser utilizado para bajar de peso sin correr riesgo de sufrir algún trastorno, ya que sus ingredientes no son medicamentos, son complementos que nutren y limpian los órganos del cuerpo.

*Linum usitatissimum* (Lino) Crea naturalmente una cantidad importante de mucílagos, que sirven para regenerar las mucosas de todo el cuerpo, de este modo corrigiendo problemas en la digestión principalmente y en todo el organismo, es fuente importante de la vitamina K esencial para la síntesis de la protrombina en el hígado y de varias proteínas que intervienen en el proceso de la coagulación de la sangre. Recientemente se descubrió que contiene linatina que es un oligopéptido que tiene actividad contra *Sarcina lutea*, *Escherichia coli* y *K. pneumoniae*.

*Foeniculum officinale* (Hinojo) Se le atribuyen excelentes propiedades curativas como digestivas, carminativas, antiinflamatorias y como orexígeno.

*Melissa officinalis* (Toronjil) Por la presencia del ácido rosmarínico y otros polifenólicos se le considera como antiviral, diaforético, febrífugo y sedante, ejerce un efecto contra el virus del herpes simplex, inhibe las células tumorales, posee efectos antihormonales (principalmente antitiroides). Es considerado astringente por contener taninos.

Contraindicaciones No existen, dado que los ingredientes de la fórmula son considerados como complementos alimenticios, no como medicamentos.

Modo de empleo:

Forma instantánea Tomar 2 cucharadas disueltas en agua, tres veces al día, antes de cada comida.

Acompañado de las comidas Espolvorear 2 cucharadas en las comidas.

Té frío o caliente Una cucharada en una taza cada 4 hrs. Durante el día endulzar con miel al gusto.

Agua de tiempo Hervir dos litros de agua, agregar 4 cucharadas y dejarlo reposar durante la noche, tomar como agua de uso sin colar, agregar el jugo de fruta y miel al gusto.

Para el buen funcionamiento de los riñones es recomendable tomarlo con jugo de Fruta Después de prepararlo como, agua de tiempo, es Recomendable agregar jugo de fruta generosamente, endulzándolo con miel al gusto. Recomendemos agregar diferentes tipos como: piña, naranja, mandarina etc.

Presentación Frasco de 500 grs.

## ENEBRO

El agua es vital para los seres vivos más del 75% del peso corporal de cuerpo es agua en un adulto, el tener una rotación en este proceso es importante, ya que nuestro cuerpo necesita al menos dos litros de agua al día en su ingesta y utiliza en productos de desecho, como la orina y el sudor, al menos la mitad, si este proceso no se lleva a cabo todos los días nuestro cuerpo empieza a enfermar, ya que dentro de la sangre se encuentra gran cantidad de agua la cual facilita una mejor circulación pero por el contrario, si esta no se elimina tiende a perjudicarnos irremediablemente.

Bajo la influencia de una serie de hormonas, los riñones regulan el volumen de PH en la sangre originando con esto un equilibrio dentro de nuestro organismo para el buen funcionamiento del mismo.

El cerebro es parte fundamental de nuestro cuerpo detecta por medio del sistema nervioso alguna alteración de la sangre como: Exceso de azúcar, intoxicación, PH alto o bajo, Venenos, Colesterol

Y es por medio del sistema urinario por donde es desechado este tóxico.

El Enebro Plus es un producto que reúne los ingredientes necesarios para darle a los riñones y sistema circulatorio alivio mejorando la parte del drenado eficientemente gracias a sus milenarios ingredientes:

*Equisetum miniochaetum* (Cola de Caballo) Se le atribuye un alto poder hemostático el cual coadyuva en problemas de hemorragia nutriendo el sistema plaquetario. Se usa para enfermedades genitourinarias.

*Juniperus C. Comaunis* (Enebro) Diurético, Antiséptico, laxante y antiinflamatorio, se utiliza contra cistitis aguda y crónica así como para el reumatismo.

*Tamarindus indica* (Tamarindo) Se le considera un antibiótico natural el cual tiene un amplio margen de efectividad contra: *Escherichia coli*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Salmonella typhimurium*, *Staphylococcus aureus*, *Vibrio cholerae*. Por su acción antihepatotóxica sabemos que regula los jugos gástricos del estómago, al mismo tiempo que ayuda en la neutralización de sustancias tóxicas para el hígado.

*Randia equinocarpa* (grangel) Excelente para problemas renales, estimula la limpieza del sistema urinario completo, tanto de la vejiga como de los riñones, con el propósito de expulsar sustancias tóxicas lo más rápido posible del cuerpo.

Cinodon dactylon (grama) Diurético por excelencia y muy conocido por su valor antiséptico contra infecciones de las vías urinarias.

Allium sativum (Ajo) Dentro de la naturaleza es reconocido como uno de los antibióticos más eficientes y seguros sin el riesgo de efectos secundarios. Especialmente contra bacillus subtilis, Escherichia coli, Staphylococcus aureus, Pseudomonas aeruginosa y Candida albicans.

Enebro Plus no es solo un diurético, ya que en sus ingredientes se adicionan antibióticos naturales, por esto, no solo drena las sustancias toxicas, sino que también podrá combatir infecciones en las vías urinarias para evitar problemas más serios dentro del organismo.

Contraindicaciones:

No se consuma en período de lactancia o embarazo, no consumir si se tiene intolerancia a cualquiera de los ingredientes de la fórmula.

Modo de empleo:

Agregar 20 gotas a suficiente agua y tomarla 3 veces al día, después de los alimentos, o como el médico lo indique.

Presentación:

Frasco de 60 ml.

## ENERMAX

El funcionamiento y desarrollo de nuestro cuerpo requiere de diversos nutrientes que debemos obtener a través de una alimentación balanceada y complementarla con ejercicio, desafortunadamente, la alimentación que tenemos no garantiza ser la adecuada, pensamos que al comer frijoles, carne, huevo, leche, tortillas, pan, picante, grasas y de vez en cuando frutas estamos siguiendo una dieta balanceada y esto es un error, se nos olvida el lugar que ocupan los vegetales y las frutas dentro de los importantes procesos del organismo.

ENERMAX: Ha sido formulado con los ingredientes necesarios para poder contribuir en el desarrollo tanto de niños como de jóvenes proporcionando los nutrientes necesarios para fortalecer los órganos del cuerpo.

Polen de flores. Granulado energético recolectado de forma natural por las abejas, aporta vitaminas y minerales al organismo.

Jalea real. Complemento nutricional rico en complejo B, minerales y aminoácidos esenciales para el organismo.

Medicago sativa. (Alfalfa) Se le considera la reina de las verduras por su alto contenido en calcio, hierro, fósforo, magnesio, silicato, etc. En estudios recientes se descubrió su capacidad para fijar el calcio en los huesos y en los tejidos.

Allium sativum. (Ajo) Legado de la naturaleza excelente para problemas como circulación, riñones, sistema nervioso y además es un excelente antibiótico natural.

Citrus limón. (Limón) Fruto rico en vitamina C, es excelente en problemas de desintoxicación y purifica la sangre.

Ingredientes de fórmula especial gadeja:

Matricaria recutita. (Manzanilla) Dentro de sus elementos químicos fueron encontrados los azulenos que poseen una actividad antiinflamatoria y estimulan la regeneración del hígado, también el componente alfa-bisabolol que ejerce un efecto desinflamante, antibacteriano, antifúngico, antiulcerígeno, así como relajante de músculo liso, se le atribuye una acción espasmolítica gracias a dos ingredientes activos que son la apigenina y camila.

Justicia Spicigera (Muicle) Por su composición química presenta actividad antibiótica contra staphylococcus aureus y bacillus subtilis es reconocida como un poderoso nutriente para reforzar los glóbulos rojos de la sangre dotando al sistema digestivo de sus bondadosos nutrientes.

La fórmula del enermax fue diseñada después de una minuciosa investigación acerca de cada uno de los ingredientes que la conforman y después también de haber comprobando su efectividad en niños y adolescentes que (por no haber tenido una alimentación adecuada) sufrieron una baja en sus niveles nutricionales, obteniéndose como resultado una desnutrición reflejada en la conducta y en su vida diaria lo cual dio origen a: bajo rendimiento escolar, exceso de flojera, manchas en la piel, crecimiento, y deficiencia en las defensas del cuerpo. Lográndose óptimos resultados con cada uno de ellos

Enermax: contiene los ingredientes necesarios para que los niños y adolescentes suplan los nutrientes que en ocasiones no comen, gracias a los generosos elementos que la naturaleza aporta a los ingredientes de esta fórmula.

Contraindicaciones:

Por su actividad antihelmíntica es probable que produzca náuseas ó vómito en el caso de tener demasiados parásitos.

Presentación:

Frasco de 240 ml.

Modo de empleo:

Tomar 1 cucharada c/12 hrs.

## FAST DIET PLUS

Los seres humanos por naturaleza tenemos que ingerir diferentes tipos de alimentos (proteínas, grasa, vitaminas, minerales, carbohidratos y alimentos especiales.) con el objeto de satisfacer los requerimientos y las necesidades ocasionadas por el metabolismo, debido a las diversas actividades que realiza. De la falta de conocimiento y decisión con respecto al equilibrio que se debe lograr con la clasificación de alimentos arriba mencionados, se derivan errores en la dieta que ocasionan problemas de sobrepeso.

Los alimentos proporcionan energía a las células del cuerpo por medio de la digestión, siendo el calor un producto de la energía, la energía se mide en términos de calorías, las calorías no son pues un nutriente en si, sino una medida de la energía proporcionada por los nutrientes.

Podemos definir una caloría como la cantidad de calor capaz de elevar la temperatura de 1 gramo de agua 1 °C, de 14.5 a 15.5° C.

Nuestro organismo utiliza la energía para las siguientes funciones:

Para actividades internas: Los procesos básicos involuntarios, mejor conocido como metabolismo basal, procesos tales como: latido cardíaco, respiración, circulación, etc.

Para actividades externas: Cada movimiento voluntario, desde el más sencillo hasta el que requiere el máximo esfuerzo.

Para almacenamiento: Acumular y proporcionar energía cuando sea requerida, principalmente durante la infancia y el embarazo.

La forma de almacenamiento de la energía dentro del organismo es mediante sustancias como: glucógeno, triglicéridos, lípidos de membrana como: fosfolípidos, esfingolípidos, colesterol, etc. Que son sustancias benéficas para el buen funcionamiento del organismo, las cuales este transforma por medio de procesos químicos y bioquímicos en energía para la célula de todo nuestro cuerpo. Originando con esto un ciclo, en donde es necesario transformar estas calorías en energía mediante actividades de acuerdo a la capacidad de cada persona, por el contrario si esto no sucede, y solo procuramos el almacenamiento, propiciamos una saturación con dichas sustancias que originan un sobrepeso del cual propiciamos desajustes funcionales como:

|                      |                               |
|----------------------|-------------------------------|
| Sistema circulatorio | Sistema nerviosos             |
| Várices.             | Insomnio                      |
| Colesterol           | Cambios drásticos de carácter |
| Triglicéridos        | Somnolencia                   |
| Ácido úrico          | Aumento del apetito           |

|                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| Desgaste del cartílago | Dolores de espalda        |
|                        | Dolores de cintura        |
| Sistema digestivo      | Psicológicos              |
| Acidez                 | Complejos de inferioridad |
| Gastritis              | Complejos de superioridad |
| Colitis                |                           |
| Estreñimiento          |                           |
| Flatulencia            |                           |
| Hemorroides            |                           |
|                        |                           |

Los ingredientes que conforman esta fórmula innovadora fueron sometidos a estudios científicos, los cuales demostraron su eficacia contra los molestos efectos del sobrepeso, dentro de las plantas existen magníficas sustancias que nosotros clasificamos dentro de los alimentos especiales, las cuales mencionaremos contenidas en las plantas utilizadas en la fórmula Fast Diet plus

Linum usitatissimum. (Lino) Crea naturalmente una cantidad importante de mucílagos, que sirven para regenerar las mucosas de todo el cuerpo, de este modo corrigiendo problemas en la digestión principalmente y en todo el organismo, es fuente importante de la vitamina K esencial para la síntesis de la protrombina en el hígado y de varias proteínas que intervienen en el proceso de la coagulación de la sangre. Recientemente se descubrió que contiene linatina que es un oligopéptido que tiene actividad contra *sarcina lutea*, *escherichia coli* y *K. pneumoniae*.

Plantago psyllium. (Zaragatona) Los abundantes mucílagos producen un efecto laxante mecánico suave, demulcente, hipoglucemiante, hipolipemiante y antiinflamatorio. Es ligeramente diurético, por las sales potásicas.

Opuntia ficus indica. (Nopal) Planta tradicional mexicana que posee milagrosas propiedades curativas gracias a su alto contenido en fibra, clorofila y mucílagos, aprovechados por nuestros ancestros desde tiempos muy remotos como remedio para sus males.

Hibiscus sabdariffa. (Jamaica) Vitamínico, aperitivo, digestivo, colagogo, demulcente, diurético, laxante, espasmolítico; vasoprotector, vasodilatador periférico, tranquilizante. Se utiliza mucho como corrector organoléptico, al incorporar a las infusiones un vistoso color rojo y un agradable sabor ácido refrescante. En los países de origen (zonas tropicales y subtropicales de África, América y Asia), la infusión constituye una bebida social.

Vinagre de manzana. (*Malus domestica borkh*) Es un gran depurativo intestinal, gracias a que posee ácido acético, por lo que ayuda a combatir el estreñimiento, y las bacterias malignas mueren ante su contacto. En otras palabras, es depurativo, digestivo y ligeramente laxante (aumenta el movimiento intestinal).

Aumenta la secreción de enzimas relacionadas con la digestión de las grasas, mejorando la digestión de las mismas. No es que elimine las grasas como por arte de magia. Las pectinas le confieren una acción reguladora del tránsito intestinal, aumentando el volumen del bolo fecal, reteniendo agua por lo que tienen acción laxante, antidiarreica y demulcente, protectora de las mucosas.

*Fucus vesiculosus*. (*Focus*) La abundancia de sales minerales hace del fucus una planta remineralizante. El yodo le confiere una acción estimulante tiroidea, favoreciendo los procesos catabólicos, por lo que se usa como coadyuvante en el tratamiento del sobrepeso. Las sales potásicas son diuréticas. La gran capacidad de hinchamiento de la algina, que no se absorbe intestinalmente, induce una sensación de repleción gástrica. Por la gran capacidad de adherencia y el poder de revestimiento de las soluciones coloidales de los alginatos, actúa como protector de las mucosas digestivas. Es laxante suave y, por su poder absorbente, antidiarreico. El alginato de calcio se usa como hemostático local de acción rápida. La laminarina ejerce una acción hipolipemiante, hipocolesterolemiante.

*Garcinia Cambodia*. (*Tamarindo malabar*) El ácido hidroxicítrico bloquea parcialmente la síntesis de ácidos grasos (inhibe la acción de la ATP citrato-*liasa*), reduce la conversión de carbohidratos en grasa, aumenta la neoglucogénesis hepática y reduce el apetito. Por su contenido en antocianósidos tiene un efecto vasoprotector capilarotropeo. La corteza del fruto, por su contenido en taninos produce un efecto aperitivo-eupéptico, astringente y antibacteriano.

*Spirulina platensis*. (*Alga espirulina*) Saciante: Debido a los mucílagos y a su alto contenido en proteínas, produce sensación de plenitud gástrica, reduciendo con ello el apetito. Por su contenido en mucílagos, tiene además un efecto demulcente, antiinflamatorio-protector de las mucosas y laxante mecánico. Por su contenido en sales minerales, vitaminas, aminoácidos y ácidos grasos esenciales, es un buen complemento dietético.

Mascabado. Es uno de los primeros productos obtenidos del jugo de la caña de azúcar antes del proceso de refinamiento, es considerado al igual que la miel un producto totalmente natural, que aporta una importante cantidad de calorías y nutrientes que el cuerpo asimila y elimina rápidamente. Excelente edulcorante.

El Polinicotinato de Cromo. La acción benéfica del Polinicotinato de Cromo se debe a que colabora con la Niacina, vitamina tan necesaria para el equilibrio del Sistema Nervioso del organismo. Es decir, el Polinicotinato de Cromo es la forma de este mineral combinada con el Ácido Nicotínico, rico en Niacina.

Esta combinación reporta varios beneficios para el organismo, como el apoyo a la acción de la insulina en el cuerpo, y se absorbe con mayor efectividad en el cuerpo, superando hasta en 200 por ciento cualquier otra forma de Cromo existente en el mercado, como el Picolinato de Cromo y el Cloruro de Cromo.

**Contraindicaciones:**

No se use en estado de lactancia o embarazo. Tampoco si es intolerante a cualquier ingrediente de la fórmula. En caso de mareo, acidez estomacal, náuseas o vómito durante la noche o el día, disminuir la siguiente dosis a la mitad.

**Modo de empleo:**

Fibra: Tomar 1 o 2 cucharadas en la mañana y por la noche.

Cápsulas: Tomar 2 capsulas 2 o 3 veces por día

**Presentación:**

Frasco de 250 grs.

Frasco de 90 cápsulas.

## GASTRILAX

Un intestino mal cuidado, crea el campo propicio para que algunas sustancias y bacterias tóxicas se generen dentro de él, como: el indol, escantol, fenol, amoníaco, putrecina, cadaverina, ácido butírico etc. 36 sustancias en total. Sustancias que perjudican y retardan los procesos del organismo, Y dan origen a tan terribles desajustes orgánicos como: Estreñimiento, Gastritis, Gases, Lengua sucia, Hemorroides, Colitis, Hígado, Inflamación, Control de peso, Diarrea.

Gastrilax es una combinación de fibras y su primera función es la limpieza del sistema digestivo utilizando nutrientes de primera calidad que restauran la salud del organismo.

Salvado. Fibra altamente reconocida en todo el mundo por su poder digestivo.

Germen de trigo. Producto rico en albúmina y globulina, sustancias enriquecedoras del plasma sanguíneo, provisto por la naturaleza de Vitamina E, agente antioxidante intracelular, al mismo tiempo que es una fuente rica en nutrientes para la piel.

Pantago psyllium. (Zaragatona) Por su propiedad gelatinosa al contacto con los líquidos, da cuerpo necesario a las heces fecales promoviendo la acción peristáltica y por consecuencia se lleva a cabo una limpieza sobre las paredes intestinales.

Linum usitatissimum. (Lino) Crea naturalmente una cantidad importante de mucílagos, que sirven para regenerar las mucosas de todo el cuerpo, de este modo corrigiendo problemas en la digestión principalmente y en todo el organismo, es fuente importante de la vitamina K esencial para la síntesis de la protrombina en el hígado y de varias proteínas relacionadas que intervienen en el proceso de la coagulación de la sangre.

Mascabado. Es uno de los primeros productos obtenidos del jugo de la caña de azúcar antes del proceso de refinamiento, es considerado al igual que la miel un producto totalmente natural, que aporta una importante cantidad de calorías y nutrientes que el cuerpo asimila y elimina rápidamente. Excelente edulcorante.

Contraindicaciones No existen, dado que los ingredientes de la fórmula son considerados como complementos alimenticios, no como medicamentos.

Modo de empleo:

Forma instantánea: Tomar 2 cucharadas disueltas en agua, tres veces al día, antes de cada comida.

Acompañado de las comidas espolvorear 2 cucharadas en las comidas.

Presentación Frasco de 300 grs.

## JUGO DE SÁBILA

En 1935 se demostró que la sábila tiene efectos cicatrizantes tanto internos como externos, sin embargo nuestros antepasados prehispánicos veneraban y respetaban esta planta como algo sagrado ya que desde hacia mucho tiempo atrás ellos conocían su alto valor nutricional y su eficacia para combatir un sinnúmero de enfermedades que atormentaban a los pobladores de esos tiempos.

Por su alto contenido proteínico es considerado un alimento excepcional dentro del naturismo ya que se le atribuyen milagrosas propiedades curativas en las que destacan principalmente las de la digestión, empezando desde gastritis, úlceras, estreñimiento hasta enfermedades degenerativas como el tan temido cáncer.

La sábila cuenta con una importante cantidad de mucílagos que recubren principalmente las mucosas dentro de nuestro cuerpo permitiendo el trabajo adecuado en la digestión y por consiguiente una buena nutrición, no olvidemos la fibra de la que está dotada esta generosa planta la cual proporciona a las heces fecales cuerpo, coadyuvando a una acción tan importante dentro de los intestinos como lo es la denominada peristasis, encargada de transportar el bolo alimenticio desde el estómago hasta los intestinos convirtiéndose en heces fecales de calidad y sin olor para una eliminación adecuada, acabando con putrefacciones intestinales que mas tarde, y sino son atendidas a tiempo, se convierten en terribles enfermedades como: Inflamación, Úlceras, Diverticulitis, Estreñimiento, Gastritis, Gases, Riñones, Infecciones urinarias, Retención de líquidos, Tos, Pulmones, Infecciones en general.

El jugo de sábila DESERET ha sido formulado y estabilizado para su consumo con el firme propósito de brindarles a sus consumidores todos los milagrosos nutrientes de esta planta, para lo cual se tuvo que incluir dentro de su fórmula un poderoso edulcorante para facilitar su ingesta.

Miel de caña es llamado este edulcorante el cual es comparado con la miel por ser un producto totalmente natural, así mismo aporta una importante cantidad de calorías y nutrientes que el cuerpo asimila rápidamente.

### Contraindicaciones:

No se consuma en período de lactancia o embarazo, no consumir si se tiene intolerancia a cualquiera de los ingredientes de la fórmula. En caso de vómito o mareo durante el día o noche disminuir la dosis al siguiente día.

### Modo de empleo:

Niño: Tomar 15 ml. del jugo de sábila disueltos en suficiente agua 3 veces al día. Después de las comidas

Adultos: Tomar 50 ml. del jugo de sábila disueltos en suficiente agua 3 veces al día. Después de las comidas

Agua de uso: Tomar 150 ml. del jugo de sábila disueltos en 2 litros de agua y tomarlos durante el día.

Presentación:

Frasco de 1000 ml.

## LEVADURA DE CERVEZA

Las levaduras se han utilizado desde la prehistoria en la elaboración del pan y del vino, pero los fundamentos científicos de su cultivo y uso en grandes cantidades fueron descubiertos por el microbiólogo francés Louis Pasteur en el siglo XIX. Hoy se utilizan en distintos tipos de fermentación. Los diferentes usos de las levaduras son: como fuente de vitaminas del complejo B y de tiamina, en algunas fases de la producción de antibióticos y hormonas esteroideas, y como alimento para seres humanos.

La levadura de cerveza Deseret pasa por un minucioso control de calidad y es envasada con las más altas normas de higiene y es llevada al público de manera natural, sin agregarle colorantes, saborizantes, ni conservadores, asegurando, de esta manera una óptima calidad, gracias a esto podemos gozar de todos y cada uno de sus nutrientes al máximo, logrando que el organismo tenga una buena asimilación y eliminación de este producto tan rico en complejo B, está considerado dentro de las vitaminas hidrosolubles más importantes.

**Vitamina B1. (Tiamina, Aneurina)** Es esencial para el metabolismo normal y perfecto del sistema cardiovascular y nervioso, combinada con ácido pirúvico da lugar a la enzima necesaria para la transformación de los carbohidratos en glucosa, su déficit afecta al sistema nervioso, circulación y aparato gastrointestinal, entre los síntomas mas frecuentes se incluyen: irritabilidad, trastornos emocionales, pérdida de apetito, neuritis múltiple, aumento de la frecuencia cardiaca, disnea, motilidad intestinal reducida, irregularidades cardiacas, la deficiencia grave produce beriberi.

**Vitamina B2. (Riboflavina, Lactoflavina, Verdo flavina, vitamina Q)** Es uno de los complejos termoestables del complejo B, se combina con flavo proteínas específicas, actuando como coenzima en el proceso de oxidación de los carbohidratos, grasas y proteínas, es importante para la prevención de algunos trastornos visuales, específicamente cataratas, se encuentra en pequeñas cantidades en el hígado en los riñones, pero no se almacena en cantidades considerables en el organismo, debiendo ingerirse con la dieta diaria, la deficiencia de riboflavina produce queilosis, inflamación local, descamación, glositis, fotofobia, opacidad corneal, proliferación de los vasos corneales, dermatosis seborreica en nariz, boca, nuca, orejas y escroto; temblores, vértigos, mareos, además dificultad para la micción y prurito vaginal. Esencial para la salud en general y un crecimiento adecuado.

**Vitamina B3. (Niacina, Ácido nicotínico, vitamina PP, nicotinamida)** Actúa como una coenzima necesaria para la descomposición y utilización de todos los nutrientes principales y es esencial para la piel, el normal funcionamiento del tracto gastrointestinal, el mantenimiento del sistema nervioso y la síntesis de las hormonas sexuales, también es excelente para la circulación y

normaliza los niveles elevados del colesterol en la sangre, la deficiencia de esta vitamina da lugar a la pelagra. Es importante para el buen funcionamiento del sistema nervioso

Vitamina B5. (Ácido pantoténico) Implica mucho en los funcionamientos vitales del organismo, importante como factor antiestrés, estimula las glándulas adrenales (suprarrenal) y aumenta la producción de cortisona y otras hormonas adrenales.

Vitamina B6 (Piridoxina, piridoxal, piridoxamina, adermana) Auxiliar en la asimilación de los alimentos y en el metabolismo de grasas y proteínas, esencial para la síntesis y actividad de DNA y RNA (Material genético de la célula), importante para la salud del sistema nervioso, esta vitamina regula el balance entre el sodio y el potasio en el organismo, función de vital importancia, además es indispensable para la absorción de la vitamina B12 y para la producción de ácido hidroclorehídrico.

Biotina. (Vitamina H) Vitamina perteneciente al complejo B que actúa como coenzima en la producción de ácidos grasos y en su oxidación con formación de carbohidratos, también interviene en la utilización de proteínas, ácido fólico, ácido pantoténico y vitamina B2

Ácido fólico. (Vitamina B9) Esencial para el crecimiento y la producción de las células, actúa como coenzima de las vitaminas B y C en el catabolismo y la utilización de las proteínas, así como la formación de ácidos nucleicos y del grupo hemo de la hemoglobina, también aumenta el apetito y estimula la producción de ácido clorhídrico en el estómago. Se almacena en el hígado y puede ser sintetizada por la flora bacteriana del tracto gastrointestinal, la deficiencia de esta vitamina provoca falta de desarrollo, encanecimiento del pelo, glositis, estomatitis, lesiones gastrointestinales y diarrea, y puede conducir a la anemia megaloblástica, la deficiencia por ingesta dietética inadecuada, mala absorción, anomalías metabólicas. Las necesidades de ácido fólico aumentan en el embarazo, durante la infancia y en situaciones de estrés, resulta eficaz en el tratamiento de los estados de deficiencia específica, y puede ser beneficiosa en problemas menstruales y úlceras de las piernas.

Cianocobalamina. (Vitamina B12) Esencial en el metabolismo de las proteínas, grasas y carbohidratos, para la formación de la sangre y funciones nerviosas, es la única vitamina que contiene elementos minerales esenciales y la primera sustancia conocida compuesta de cobalto, imprescindible para la vida, el déficit suele deberse a la ausencia de factor intrínseco, que es necesario para la absorción de cianocobalamina por el tubo digestivo; se traduce en anemia perniciosa y lesión nerviosas, son síntomas de déficit: el nerviosismo, acorchamiento y hormigueo en las manos y en los pies, mala coordinación muscular, mal olor muscular y alteraciones en la menstruación, la cianocobalamina se utiliza en la profilaxis y el tratamiento de la anemia

perniciosa, el esprue tropical y no tropical y otras anemias macrocítica y megaloblásticas, su acción neurotrófica preserva la integridad de la fibra mielínica del sistema nervioso.

Colina. Importante en el metabolismo de las grasas, es el componente principal de la acetilcolina, un neurotransmisor, y actúa como el inositol como constituyente básico de la lecitina, evita el depósito de grasas en el hígado y facilita su paso al interior de las células, su deficiencia provoca cirrosis hepática, que da lugar a úlceras gástricas sangrantes y alteración de la función renal, hipertensión, niveles sanguíneos elevados de colesterol, aterosclerosis y arterioesclerosis.

Bioquímicamente hablando, las vitaminas se clasifican como coenzimas, es decir, sustancias que aceleran la velocidad de las reacciones químicas de nuestro cuerpo, a las vitaminas del complejo B se les considera hidrosolubles, esto quiere decir que son solubles en el medio acuoso y fácilmente eliminadas a través del sudor, la orina y las heces fecales; de ahí pues que su ingestión no requiere ningún cuidado en particular, si acaso la ingerimos en exceso, las vitaminas sobrantes serán desechadas sin ningún problema, la levadura de cerveza Deseret es absorbida por el organismo y asimilada muy fácilmente, gracias a que procede de una fuente 100% natural.

Contraindicaciones: No existen, dado que los ingredientes de la fórmula son considerados como complementos alimenticios, no como medicamentos.

Modo de empleo:

Forma instantánea: Tomar de 1 a 2 cucharadas disueltas en agua o jugo en las Mañanas.

Cápsulas: Tomar 2 cápsulas antes de cada comida.

Presentación

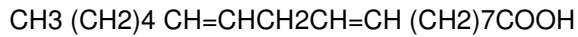
Frasco de 100 Cápsulas.

Frasco de 300 grs.

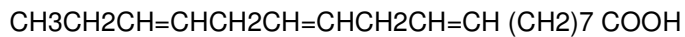
Frasco de 500 grs.

## LINAZA

El consumo de esta semilla trae un gran beneficio para nuestro organismo dotándolo de una gran cantidad de sustancias consideradas como precursoras de la salud, a las personas que carecen de esta y a los que de cualquier forma mantienen una similitud con la salud los ayuda a mantener en equilibrio su organismo, aportando ácidos grasos insaturados como el linoléico y linolénico.



Ácido graso insaturado linoléico



Ácido graso insaturado linolénico

Este último de la familia de omega-3 que ha demostrado su importante acción fluidificante de la sangre, reduciendo el riesgo de enfermedades coronarias, triglicéridos, presión arterial, trombosis así como de enfermedades degenerativas.

Que a diferencia de los ácidos grasos saturados, estos por contener dobles enlaces en su estructura, el organismo tiene mayor facilidad para asimilarlos aprovechando sus nutrientes y así mismo dando origen a su pronto desecho.

La linaza es considerada como una fuente rica en vitamina K esencial en la síntesis de la protrombina en el hígado y de varias otras proteínas en la coagulación de la sangre, naturalmente crea una importante cantidad de mucílagos que sirven para regenerar las mucosas de todo el cuerpo, de este modo corrigiendo problemas en la digestión y en todo el organismo. Funciona principalmente en: Estreñimiento, Gastritis, Gases, Riñones, Artritis, Hemorragias, Circulación, Obesidad, Inflamación, Infecciones de la garganta, Tos, Úlcera intestinal, Diabetes, Hemorroides, Hidropesía, Uretritis

Así mismo se descubrió recientemente que contiene linatina que es un oligopéptido que tiene actividad antibiótica contra *Sarcina lutea*, *Escherichia coli* y *K. Pneumoniae*.

Contraindicaciones:

No se consuma en periodo de lactancia o embarazo.

Modo de empleo:

Disolver 2 cucharadas soperas en suficiente agua y tomarla antes de cada comida.

Tomar 2 cápsulas en la mañana y 2 en la merienda o cena después de los alimentos.

Presentación:

Frasco de 300 grs.

Frasco de 60 cap.

## PROPÓLEO

El ser humano está dotado de un magnífico cuerpo de defensa, denominado sistema inmunológico, el cual nos protege tanto interior como exteriormente de agentes dañinos, una de sus principales tareas es reconocer organismos invasores como bacterias, virus, hongos y protozoos. Dentro de este sistema hay dos tipos de defensas: innata y adaptativa. Las defensas innatas incluyen barreras mecánicas como la piel y defensas químicas como la enzima antibacteriana de las lágrimas.

El sistema adaptativo se basa en las células blancas especializadas de la sangre, llamadas leucocitos, que responden a la invasión del cuerpo por microorganismos. Las células B producen sustancias químicas llamadas anticuerpos, que circulan por la sangre y atacan a organismos específicos causantes de enfermedades, las células T atacan directamente a los organismos.

Ambos tipos de células conservan un recuerdo de infecciones anteriores y responden con rapidez a las posteriores, desafortunadamente el no observar una dieta adecuada, la falta de ejercicio, el beber alcohol, fumar, consumir drogas de todo tipo, etc., nos ocasionan un deterioro que con el tiempo nos acarrea desajustes orgánicos como:

Problemas del sistema respiratorio: tos, gripe, infecciones de la garganta

Problemas de la sangre: anemia, alergias, manchas, bronquios, asma, hongos, giotes, mezquinos, verrugas.

El propóleo Deseret es una fuente muy rica e importante de nutrientes que refuerzan al organismo, principalmente en el sistema inmunológico ya que aporta una cantidad generosa de sustancias que además de nutrirlo lo refuerzan, este producto es totalmente natural, no contiene ningún conservador, además es mejorado con extractos de plantas medicinales para garantizar su efectividad.

Miel de abeja. Producto milenario de la naturaleza reconocido por sus grandes aportaciones al cuerpo humano y por su fácil absorción y eliminación.

Cítricos limón. (Limón) Fruto rico en vitamina C, es excelente en problemas de desintoxicación y purifica la sangre.

Eucalyptus globulus labili. (Eucalipto) Tiene aceite esencial pero sobresalen los monoterpenos, los cuales son los responsables de actividad antiséptica, balsámica expectorante e hipoglucémica. Considerado como uno de los expectorantes más eficientes de la herbolaria.

Cinnamomun zeilanicum. (Canela) Mejora y refuerza las defensas del organismo ya que posee una fuerte actividad antibiótica contra (Escherichia coli, Staphylococcus aureus, Bordetella bronchiséptica, Mycobacterium tuberculosis, Toxocara canis,)

Allium cepa. (Cebolla morada) En estudios recientes se corroboró y se comprobó su actividad antimutagénica, diurética, cardiotónica, broncodilatadora, analgésica, y depresora del sistema nervioso central.

Propóleo. Resina de los árboles recolectados por las abejas y es utilizada como un excelente antibiótico Natural. Es utilizado tanto en el interior como en el exterior del organismo.

El propóleo Deseret puede ser utilizado en problemas del sistema digestivo como la gastritis, úlceras, agruras, y para problemas exteriores, ejemplo: heridas, quemaduras, cicatrices, también es utilizada en forma de mascarilla facial, esto con el fin de regenerar los tejidos de la cara e hidratarla.

Modo de empleo:

Niños: Tomar 1 cucharadita cada 2 hrs.

Adultos: Tomar 1 cucharada cada 4 hrs.

Mascarilla Aplicar una cantidad generosa de propóleo en la cara por el espacio de 20 minutos.

Si la persona lo prefiere es recomendable endulzar con el propóleo un té de canela, manzanilla, hierbabuena, etc. y tomarlo lentamente cada 4 hrs.

Contraindicaciones: En caso de embarazo y lactancia consulte a su médico

Presentación: Frasco de 50 ml.

Frasco de 100 ml.

Frasco de 240 ml.

## RESPIMIEL

Después del corazón, los pulmones son los órganos que mantienen una mayor velocidad de trabajo, se expanden y contraen entre 12 y 80 veces por minuto. Una de sus funciones más importantes (junto con el sistema circulatorio) es la distribución de oxígeno dentro del cuerpo y el intercambio de gas. Realmente esto representa una importante contribución dentro de los procesos de la vida. La contaminación, los cambios bruscos de temperatura, el fumar o estar cerca de los que fuman nos ocasionan un daño terrible dentro de este sistema originando desarreglos funcionales como: Gripe, Alergias, Amigdalitis, Afonía, Infecciones, Sinusitis, Resequedad en la garganta, Tos.

Respimiel es una combinación de extractos de plantas medicinales complementados con los magníficos beneficios que aporta la miel de abeja tanto para el cuerpo como específicamente al sistema respiratorio.

Miel de abeja. Producto milenario de la naturaleza reconocido por sus grandes aportaciones al cuerpo humano y por su fácil absorción y eliminación.

Citrus limón. (Limón) Fruto rico en vitamina C, es excelente en problemas de desintoxicación y purifica la sangre.

Allium sativum. (Ajo) Dentro de la naturaleza es reconocido como uno de los antibióticos más eficientes y seguros sin el riesgo de efectos secundarios. Especialmente contra bacillus subtilis, Escherichia coli, Staphylococcus aureus, Pseudomonas aeruginosa y Candida albicans.

Trigonella foenum graecum. (Fenogreco) Contiene fenugrequina (éster esteroide). La cual tiene actividad antiviral y antiinflamatoria. Dotada de Trigonelina y diosgenina que producen la actividad emoliente, permitiendo el desprendimiento de cuerpos extraños dentro de las paredes pulmonares.

Propóleo. Resina de los árboles recolectada por las abejas y utilizada como un excelente antibiótico Natural.

Eucalyptus globulus labili. (Eucalipto) Tiene aceite esencial pero sobresalen los monoterpenos, los cuales son los responsables de actividad antiséptica, balsámica expectorante e hipoglucémica. Considerado como uno de los expectorantes más eficientes de la herbolaria.

Verbascum Thapsus. (Gordolobo). Fue utilizado por nuestros ancestros como una hierba eficaz contra las enfermedades respiratorias, se le considera como un relajante del músculo lizo.

Sambucus nigra, l. (Saúco) Por su composición química es un excelente antitusígeno.

Mentol natural. Es un calmante utilizado para el tratamiento de la neuralgia y la inflamación de la mucosa que protegen las membranas de la nariz. Excelente por su acción refrescante.

Respimiel es una mezcla de estos excelentes recursos de la naturaleza que reconfortan y cuidan del organismo protegiendo y restaurando el sistema respiratorio de una manera natural y sin el temor de efectos secundarios.

Modo de empleo:

Niños: Tomar 1 cucharadita cada 2 hrs.

Adultos: Tomar 1 cucharada cada 4 hrs.

Si la persona lo prefiere es recomendable endulzar con el jarabe un té de canela, manzanilla, hierbabuena, etc. Y tomarlo lentamente cada 4 hrs.

Contraindicaciones: En caso de embarazo y lactancia consulte a su médico

Presentación: Frasco de 240 ml.

## VALERIANA

El sistema nervioso es una de las maravillas de la Creación y es la parte más importante del cuerpo, porque de él dependen la generación del calor, la circulación de la sangre, las funciones vitales, el movimiento de todos los órganos y la actividad de todas las funciones que constituye la vida.

Anatómicamente el sistema nervioso está formado por el sistema nervioso central, que lo constituyen el cerebro, el cerebelo y la médula espinal, y el sistema nervioso periférico constituido por los nervios espinales y craneales. Los nervios espinales son aquellos que se originan en la médula espinal y los nervios craneales son aquellos que se originan en el cerebro.

En el cerebro y no en el corazón es donde sentimos emociones como amor y cólera. Es el cerebro donde pensamos, decidimos, iniciamos y controlamos nuestras acciones.

Por lo consiguiente es de vital importancia que nosotros lo cuidemos celosamente previniéndolo de enfermedades como: Debilidad, Insomnio, Neurastenia, Neurosis, Impotencia, Epilepsia, Migraña, Aplopesia, Falta de Memoria. Valeriana Deseret está formulada para contrarrestar este tipo de problemas gracias a los poderosos principios activos de la Valeriana.

Ácido Valerénico. Sedante, hipnótico, nervino e hipotensa, insomnio, cansancio tiene efectos depresivos en el sistema nervioso central.

Eugenil. Se considera espasmolítico

Valeriana Es un Antidepresivo

La valeriana ha sido considerada un prodigio dentro de la herbolaria mexicana por su alto poder curativo contra enfermedades del sistema nervioso la valeriana Deseret es extraída y estandarizada para su consumo humano sin el temor de recibir efectos secundarios ya que su fórmula esta científicamente comprobada para problemas nerviosos.

Contraindicaciones:

No se consuma en período de lactancia o embarazo, no consumir si se tiene intolerancia a cualquiera de los ingredientes de la fórmula.

Modo de empleo:

Agregar 20 gotas a suficiente agua y tomarla 3 veces al día, después de los alimentos, o como el médico lo indique.

Presentación:

Frasco de 60 ml.

## ZAPOTE BLANCO.

El sistema cardiocirculatorio está formado por: corazón, venas, arterias capilares y vasos linfáticos. Esto asegura el funcionamiento de la circulación de la sangre para la completa nutrición de todos los tejidos y órganos del cuerpo además el oxígeno separado del aire, por el sistema respiratorio y las sustancias asimiladas de los alimentos por vía digestiva son llevados por la circulación sanguínea a las distintas partes del cuerpo hasta nutrir las células y por las misma vía son retirados los productos de desecho de esta.

Todo este proceso con la finalidad de cumplir con un equilibrio para el bienestar del organismo, desafortunadamente una mala alimentación, la falta de ejercicio, el no tomar agua pura nos ocasiona romper con este equilibrio y como consecuencia, dar cavidad a desarreglos funcionales, tales como: Presión Arterial, Nervios, Disnea, Pesadez en el cerebro, Nervios, Palpitaciones fuertes, Insomnio, Angina de pecho, Mareos, Dolor de cabeza, Calambres, Zumbido de oídos, Vértigo, Hormigueo en brazos y piernas.

Zapote blanco Deseret tiene como finalidad tonificar el corazón y todos los órganos que ayudan a mantener una buena circulación gracias a su inigualable fórmula de extractos y hierbas medicinales como:

Casimira edulis. (Zapote Blanco) Planta medicinal mexicana utilizada principalmente para regular la presión gracias a la presencia de una sustancia química denominada flavonoides que se encarga de mantener una buena circulación, también se le atribuye la producción gradual del sueño.

Turnera difusa. (Damiana de California) Tonificante del sistema nervioso a si como del circulatorio y digestivo, considerado como antidepresivo.

Valeriana officinalis. (Valeriana) Posee actividad sedante, conduce la acción del sueño reparador, sin presentar sensación desagradable al despertar (somnolencia, cansancio, confusión etc.,). Se le atribuyen propiedades espasmolíticas, analgésicas, hipoglucemiantes y neuroprotectoras.

Agastache mexicano. (Toronjil) Por la presencia del ácido rosmarínico y otros polifenólicos se le considera como antiviral, diaforético, febrífugo y sedante, ejerce un efecto contra el virus del herpes simplex, inhibe las células tumorales, posee efectos antihormonales (principalmente antitiroides). Es considerado astringente por contener taninos.

Chiranthodendron pentadactylon. (Flor de manita) Estimulante cardíaco, fortalece el músculo liso del corazón, es coadyuvante en problemas epilépticos es un potente analgésico.

Alpiste. (Alpiste) Fortalece la circulación evitando la formación de sustancias tóxicas en la sangre, nutren al corazón al regular la presión arterial.

Zapote blanco DESERET es un producto único que además de regular la presión arterial fortalece el sistema circulatorio, nervios y corazón, dando origen a una mejor nutrición para cada órgano del cuerpo.

Contraindicaciones:

No se consuma en período de lactancia o embarazo, no consumir si se tiene intolerancia a cualquiera de los ingredientes de la fórmula.

Modo de empleo:

Agregar 20 gotas a suficiente agua y tomarla 3 veces al día, después de los alimentos, o como el médico lo indique.

Tomar 2 cápsulas 3 veces al día. Después de los alimentos.

Presentación:

Frasco de 60 ml.

Frasco de 60 cap

Anexo 3.- Cuestionario de recopilación de información.

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales**

Instrucciones: Lea cuidadosamente las siguientes preguntas. La información aquí proporcionada será totalmente confidencial y para usos académicos.

1.- ¿Conoce usted los beneficios de la medicina natural?

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

2.- ¿Le gustaría conocer las ventajas de usar un producto de medicina natural?

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

3.- ¿Tomaría como una alternativa el uso de la medicina natural, para aliviar problemas de salud: digestivos, nutricionales, de sobrepeso, respiratorios, entre otros?

Si\_\_\_\_\_ Probablemente Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_ Probablemente No \_\_\_\_\_ No se \_\_\_\_\_

4.- ¿Conoce los productos de la marca Deseret?

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

(Ver anexo 4)

5.- ¿Estaría dispuesto a comprar productos de la empresa Deseret?

Si\_\_\_\_\_ Probablemente Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_ Probablemente No \_\_\_\_\_ No se \_\_\_\_\_

6.- ¿Le gustaría que existiera un lugar donde pudiera encontrar la solución natural a sus problemas de salud a un bajo costo?

Si\_\_\_\_\_ Probablemente Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_ Probablemente No \_\_\_\_\_ No se \_\_\_\_\_

7.- ¿Donde le gustaría que estuviera ubicada la distribuidora de productos medicinales naturales?

En la zona centro \_\_\_\_\_ En la zona de Valle Verde\_\_\_\_\_ En la zona de aeropuerto\_\_\_\_\_

8.- ¿Cuánto es lo que estaría dispuesto a pagar por un producto de medicina natural?

\$50 a \$100\_\_\_\_\_ \$150 a \$300\_\_\_\_\_ \$300 o mas \_\_\_\_\_

#### Anexo 4. Información de los productos naturales y de Deseret

##### ***¿Sabía usted, que?***

La medicina natural tiene efectos favorables sobre las enfermedades que con mayor frecuencia afectan la calidad de vida de las personas y dejan secuelas que repercuten tanto en la longevidad y en la productividad económica de las familias. Las enfermedades como la obesidad, diabetes, hipertensión y múltiples procesos infecciosos, son producto de un mal estilo de vida y un factor de herencia que si bien no puede ser modificado, estas enfermedades pueden ser prevenibles o potencialmente controlables.

La medicina natural incide sobre los efectos nocivos para la salud que provocan estas enfermedades, sin generar efectos secundarios indeseables, a menor costo y basados en fundamentos científicos comprobados. Esta posee escasas o nulas sustancias tóxicas, por lo que el organismo es capaz de asimilar, sin afectar otras funciones de múltiples órganos.

El éxito de la empresa Deseret dentro del campo de la salud se debe a dos aspectos muy importantes:

Primero: A las minuciosas y pacientes pruebas realizadas con cada uno de los tratamientos recomendados, con la finalidad de ofrecer instrucciones precisas para su correcta aplicación.

Segundo: A la calidad y presentación de los productos elaborados por esta empresa.

Los complementos naturales elaborados por esta empresa, junto con la obediencia y diligencia en tomar debidamente cada uno de los productos, nos dan como resultado la estabilidad nutricional en el organismo y por consiguiente una pronta recuperación en los problemas de salud.

Deseret tiene como principal objetivo promover la idea de que la práctica del ejercicio y una buena nutrición son la base de la salud.

# Anexo 5, Listado de precios y productos

|                                  |          | Precio U. | P.Publico | Utilidad U. |
|----------------------------------|----------|-----------|-----------|-------------|
| <b>EXTRACTOS CONCENTRADOS</b>    |          |           |           |             |
| 12 Flores                        | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Ajo                              | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Boldo                            | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Enebro plus                      | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Gotas del bebe                   | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Hierba del sapo                  | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Propoleo                         | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Valeriana Plus                   | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| Zapote Blanco Plus               | 60 ml.   | \$ 18,00  | \$ 28,00  | \$ 10,00    |
| <b>COLIRIOS</b>                  |          |           |           |             |
| 3 en 1                           | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Americanas                       | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Manzanilla                       | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Ojo de Aguila                    | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Savila                           | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Solvit's                         | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Tepezcohuite                     | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Uña de gato                      | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| Zanahoria                        | 15ml.    | \$ 5,00   | \$ 10,00  | \$ 5,00     |
| <b>JARABES</b>                   |          |           |           |             |
| Desemax                          | 240ml    | \$ 41,00  | \$ 66,00  | \$ 25,00    |
| Desemiel                         | 240ml    | \$ 25,00  | \$ 50,00  | \$ 25,00    |
| Desintoxin                       | 240ml    | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Deucalip-tos                     | 240ml    | \$ 20,00  | \$ 30,00  | \$ 10,00    |
| Enermax                          | 240ml    | \$ 41,00  | \$ 66,00  | \$ 25,00    |
| Propoleo                         | 250ml    | \$ 35,00  | \$ 50,00  | \$ 15,00    |
| Respimiel                        | 240ml    | \$ 25,00  | \$ 50,00  | \$ 25,00    |
| <b>CAPSULAS</b>                  |          |           |           |             |
| Ajo                              | 90 caps  | \$ 23,00  | \$ 30,00  | \$ 7,00     |
| Calcio de coral                  | 60 caps  | \$ 85,00  | \$ 140,00 | \$ 55,00    |
| Cepillo                          | 60 caps  | \$ 25,00  | \$ 40,00  | \$ 15,00    |
| Fast diet                        | 90 caps  | \$ 31,00  | \$ 60,00  | \$ 29,00    |
| Levadura de cerveza              | 90 caps  | \$ 23,00  | \$ 30,00  | \$ 7,00     |
| Linaza                           | 60 caps  | \$ 25,00  | \$ 40,00  | \$ 15,00    |
| <b>FIBRAS</b>                    |          |           |           |             |
| Cepillo                          | 300 grs. | \$ 25,00  | \$ 40,00  | \$ 15,00    |
| Gastrilax                        | 300 grs. | \$ 31,00  | \$ 45,00  | \$ 14,00    |
| Digenogil                        | 500 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Linaza                           | 300 grs. | \$ 25,00  | \$ 40,00  | \$ 15,00    |
| Fast diet nopal                  | 300 grs. | \$ 31,00  | \$ 60,00  | \$ 29,00    |
| Fast diet piña                   | 300 grs. | \$ 31,00  | \$ 60,00  | \$ 29,00    |
| Fast diet jamaica                | 300 grs. | \$ 31,00  | \$ 60,00  | \$ 29,00    |
| Fast diet tamarindo              | 300 grs. | \$ 31,00  | \$ 60,00  | \$ 29,00    |
| Fast diet manzana                | 300 grs. | \$ 31,00  | \$ 60,00  | \$ 29,00    |
| <b>TINTE Y MASCARINA NATURAL</b> |          |           |           |             |
| Hena                             | 100 grs. | \$ 14,00  | \$ 22,00  | \$ 8,00     |
| <b>LEVADURA DE CERVEZA</b>       |          |           |           |             |
| Levadura de cerveza              | 300 grs. | \$ 30,00  | \$ 40,00  | \$ 10,00    |
| Levadura de cerveza              | 550 grs. | \$ 40,00  | \$ 60,00  | \$ 20,00    |
| <b>JUGO DE SAVILA</b>            |          |           |           |             |
| Savila/piña                      | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/mandarina                 | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/tamarindo                 | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/natural                   | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/maracuya                  | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/guarana                   | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/toronja                   | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |
| Savila/papaya                    | 300 grs. | \$ 50,00  | \$ 80,00  | \$ 30,00    |

Elaboración propia.

Anexo 6.- Mobiliario que se utilizará en la empresa Flora Natura.

Sala de exhibición:

Dos =



uno =



Una =



una =



Almacén:

Tres =



uno =



Una =



una =



## Salón de Reuniones:

Dos =



uno =



Diez =



## Oficina Administrativa:

Dos =



dos =



Uno =



una =



Uno =



dos =



Dos =



Oficina del Gerente:

Uno =



uno =



Una =



una =



Baño:

Uno =



uno =



## Anexo 7.- Formato inscripción a SHCP R-1

|                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1. ACUSE DE RECIBO POR CERTIFICACIÓN O RELOJ FRANQUEADOR</b><br/>(PARA USO EXCLUSIVO DE LA AUTORIDAD)</p>                                                                                                                       | <br><b>SAT</b><br><small>Servicio de Administración Tributaria</small><br><small>SECRETARÍA DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO</small><br><b>SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN</b><br><b>AL REGISTRO FEDERAL DE</b><br><b>CONTRIBUYENTES</b><br><small>ANTES DE INICIAR EL LLENADO DE ESTA SOLICITUD, LEA LAS INSTRUCCIONES</small> |
| <p><b>2</b> CURP: CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN (Sólo Personas Físicas)</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>3</b> ANOTE LA LETRA CORRESPONDIENTE AL TIPO DE SOLICITUD QUE PRESENTA:      <b>N= NORMAL</b>      <b>C= COMPLEMENTARIA</b></p>                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>3.1</b> CUANDO SE TRATE DE SOLICITUD COMPLEMENTARIA, INDICAR EL NÚMERO DE FOLIO ASIGNADO POR LA AUTORIDAD A LA SOLICITUD ANTERIOR.</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>4 DATOS DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE</b></p>                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>4.1 SÓLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS FÍSICAS (Ver instrucciones)</b></p>                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>APELLIDO PATERNO</p>                                                                                                                                                                                                               | <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>APELLIDO MATERNO</p>                                                                                                                                                                                                               | <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>NOMBRE (S)</p>                                                                                                                                                                                                                     | <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p><b>4.2 SÓLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS MORALES (Ver instrucciones)</b></p>                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</p>                                                                                                                                                                                                    | <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div>                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>4.3 TRATÁNDOSE DE CONTRIBUYENTES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO</b></p>                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL ASIGNADO EN EL PAÍS EN QUE RESIDAN</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>PAÍS DE RESIDENCIA FISCAL</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>4.4 DATOS POR FIDEICOMISO</b></p>                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>SI SE TRATA DE LA INSCRIPCIÓN DE UN FIDEICOMISO, INDIQUE:</p>                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA FIDUCIARIA</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>RFC DE LA FIDUCIARIA</p>                                                                                                                                                                                                           | <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>NÚMERO DE FIDEICOMISO</p>                                                                                                                                                                                                          | <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p><b>4.5 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE O DEL REPRESENTANTE DE LA PERSONA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO</b></p>                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>CALLE</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR</p>                                                                                                                                                                                                      | <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR</p>                                                                                                                                                                                                      | <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>ENTRE LAS CALLES DE Y DE</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>COLONIA</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>LOCALIDAD</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>MUNICIPIO O DELEGACIÓN</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>CÓDIGO POSTAL</p>                                                                                                                                                                                                                  | <p>TELÉFONO</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>ENTIDAD FEDERATIVA</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>CORREO ELECTRÓNICO</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>5</b> DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD SON CIERTOS</p> <div style="border: 2px dashed black; height: 100px; width: 100%;"></div>                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE, DEL ASOCIANTE, O BIEN DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTENTA NO LE HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## INSTRUCCIONES

## DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD

## PERSONAS FÍSICAS:

- Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con Clave Única de Registro de Población (duplicado) y documento que en la misma se señala (solo en caso de personas físicas de nacionalidad mexicana por nacimiento, extranjeras residentes en el país o de nacionalidad mexicana por naturalización).
- Acta de nacimiento en copia certificada o en copia fotostática certificada por funcionario público competente o fedatario público.
- Tratándose de extranjeros con residencia en el país, el documento migratorio vigente que corresponda emitido por autoridad competente. Asimismo deberán proporcionar en su caso, copia fotostática debidamente certificada, legalizada o apostillada por autoridad competente, del documento con que acrediten su número de identificación fiscal del país en el que residan cuando tengan obligación de contar con éste en dicho país.
- Tratándose de mexicanos por naturalización, carta de naturalización expedida por autoridad competente debidamente certificada o legalizada, según corresponda.

## PERSONAS FÍSICAS RESIDENTES EN EL EXTRANJERO:

- Original y fotocopia del documento migratorio vigente que corresponda, emitido por la autoridad competente. El original le será devuelto previo cotejo con la copia.
- En su caso, fotocopia del documento con el que acrediten su número de identificación fiscal asignado en el país en el que residan, debidamente certificado, legalizado o apostillado según corresponda, por autoridad competente, cuando tengan obligación de contar con éste en dicho país.

## PERSONAS MORALES:

## Sociedades Mercantiles:

- Copia certificada del documento constitutivo.

## Personas Distintas a Sociedades Mercantiles:

- Documento constitutivo en copia certificada o, en su caso, fotocopia de la publicación en el Órgano Oficial.

## Asociaciones en Participación:

- Original y fotocopia del contrato de Asociación en Participación con firma autógrafa del asociante y asociados o sus representantes legales. El original le será devuelto previo cotejo con la copia.

## FIDEICOMISOS:

- Original y fotocopia del contrato de Fideicomiso con firma autógrafa del fideicomitente, fideicomisario o sus representantes legales, así como del representante legal de la institución fiduciaria. El original le será devuelto previo cotejo con la copia.

## PERSONAS MORALES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO:

- Acta o documento constitutivo (estatutos sociales, certificado de inscripción u otro que aplique de acuerdo con la legislación en el país de residencia) debidamente apostillado o certificado, según proceda. Cuando el acta o documento constitutivo conste en idioma distinto al español deberá presentar una traducción autorizada. En su caso, fotocopia del documento con el que acrediten su número de identificación fiscal asignado en el país en el que residan, debidamente certificado, legalizado o apostillado según corresponda, por autoridad competente, cuando tengan obligación de contar con éste en dicho país.

## DOMICILIO:

- Los sujetos antes señalados, también deberán presentar original y fotocopia del comprobante del domicilio fiscal manifestado en el apartado 4.4, que cuente con los datos solicitados en dicho apartado: Estado de cuenta bancaria. Dicho documento no deberá tener una antigüedad mayor a dos meses.
- Recibos de pago: Último pago del impuesto predial; en el caso de pagos parciales el recibo no deberá tener una antigüedad mayor a 4 meses y tratándose de pago anual éste deberá corresponder al ejercicio en curso; (este documento puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero); Último pago de los servicios de luz, teléfono o de agua, siempre y cuando dicho recibo no tenga una antigüedad mayor a 4 meses (este documento puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero);
- Última liquidación del Instituto Mexicano del Seguro Social a nombre del contribuyente.
- Contratos de Arrendamiento, acompañado del último recibo de pago de renta vigente que cumpla con los requisitos fiscales o bien, el contrato de subarriendo acompañado del contrato de arrendamiento correspondiente y último recibo de pago de renta vigente que cumpla con los requisitos fiscales (este documento puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero); fideicomiso debidamente protocolizado; apertura de cuenta bancaria que no tenga una antigüedad mayor a 2 meses (este documento puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero); servicio de luz, teléfono o agua que no tenga una antigüedad mayor a 2 meses (este documento puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero);
- Carta de radicación o residencia expedida por los Gobiernos Estatal, Municipal o Distrito Federal, según corresponda.

## IDENTIFICACIÓN:

- Además de lo anterior, la persona física o el representante legal de la persona de que se trate, deberá acompañar original y fotocopia de cualquiera de los siguientes documentos: credencial para votar del Instituto Federal Electoral, Pasaporte vigente, Cédula Profesional o, en su caso, Cartilla del Servicio Militar Nacional. El original le será devuelto previo cotejo con la copia. Tratándose de extranjeros, el documento migratorio vigente correspondiente emitido por autoridad competente.

## ACREDITAMIENTO DE LA PERSONALIDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL:

- Original y fotocopia del poder notarial o de la carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público. El original le será devuelto previo cotejo con la copia.
- Tratándose de residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, deberán acompañar fotocopia del documento notarial con el que haya sido designado el representante legal para efectos fiscales.
- Tratándose de los padres que ejerzan la patria potestad de menores de edad y actúen como representantes de los mismos, para acreditar la paternidad, presentarán copia certificada del acta de nacimiento del menor, expedida por el Registro Civil, así como alguno de los documentos de identificación requeridos en el punto anterior, del padre que funja como representante.

1. Esta solicitud es únicamente de inscripción. En el caso de cambio de situación fiscal al RFC, deberá utilizar la Forma Fiscal R-2. Tratándose de solicitud de servicios, deberá presentarse la Forma Fiscal 5.
2. Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos para ello establecidos. En el caso de llenado a mano, se deberá utilizar letra de molde, empleando mayúsculas, a tinta negra o azul.
3. Esta solicitud se deberá presentar ante los módulos de la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda al domicilio fiscal del contribuyente.
4. La solicitud de inscripción se tendrá por no presentada en el caso de que no esté debidamente llenada, o no se acompañe la documentación correspondiente.
5. Los residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en México, cuando no tengan representante legal en territorio nacional, presentarán esta solicitud junto con el anexo 9, excepto en los casos en que solo se inscriban como socios o accionistas, o bien como asociados de asociación en participación, ante el consulado mexicano más próximo al lugar de su residencia. En caso contrario, deberá presentarse de la misma forma ante la Administración Central de Recaudación de Grandes Contribuyentes.

## RUBRO 2 CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

- Las personas físicas que cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP), la anotarán a 18 posiciones en este campo.

## RUBRO 3

- Si la solicitud se presenta por primera vez (normal), se señalará con "N" el campo correspondiente.
- Cuando se presente la solicitud para completar o sustituir los datos de una solicitud anterior, se señalará con "C" el campo correspondiente, (COMPLEMENTARIA). En este caso, el contribuyente deberá proporcionar nuevamente la información solicitada en esta Forma Fiscal R-1, además de efectuar el cambio motivo de la presentación de la Solicitud de Inscripción Complementaria.
- En el caso de que se modifique la situación fiscal del contribuyente ya inscrito, en lugar de usar la Forma Fiscal R-1, se deberá presentar la Forma Fiscal R-2 "AVISO AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES. CAMBIO DE SITUACIÓN FISCAL".

## Apartado 3.1

- Tratándose de COMPLEMENTARIA, se indicará el número de FOLIO asignado por la Autoridad en la solicitud anterior, ubicado en el cuadro correspondiente a la certificación o sello del reloj franqueador.

## RUBRO 4 DATOS DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE

## Apartado 4.1 SOLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS FÍSICAS

- Las personas físicas deberán anotar su nombre completo como aparece en el acta de nacimiento expedida por el Registro Civil.
- Tratándose de personas físicas de nacionalidad extranjera residentes en México, así como de nacionalidad mexicana por naturalización, deberán anotar su nombre completo como aparece en el documento migratorio o en la carta de naturalización, según corresponda.
- Tratándose de personas físicas residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, deberán anotar su nombre completo como aparece en el pasaporte vigente, anotando en "apellido paterno" el primero y en "apellido materno" los siguientes, en su caso.

## Apartado 4.2 SOLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS MORALES

- Las personas morales residentes en México, así como las personas morales residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán la denominación o razón social como aparece en el documento que deben acompañar a esta solicitud, de acuerdo con el listado del cuadro que aparece al principio de esta página.
- Tratándose de contratos de asociación en participación, se anotará el nombre, denominación o razón social del asociante, enseguida la leyenda: "Asociación en Participación, contrato número . . . . .", utilizando una forma R-1 para cada contrato. El asociante asignará el número en forma progresiva, de acuerdo a la fecha de celebración de los contratos en los que participe.

- En el caso de fideicomisos, únicamente se deberá anotar el nombre del fideicomiso, utilizando una forma R-1 para cada fideicomiso.
- **Apartado 4.3 TRATÁNDOSE DE RESIDENTES EN EL EXTRANJERO SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO**

- Además de anotar en los apartados anteriores los datos de la persona física o moral que se inscribe, según se trate, anotarán en este apartado el número de identificación fiscal asignado en el país en el que residan, salvo que de conformidad con la legislación de éste, no estén obligados a contar con dicho número, asimismo, indicarán su país de residencia fiscal.

## Apartado 4.4 DATOS POR FIDEICOMISO

- Deberá anotar la denominación o razón social de la fiduciaria, el RFC de la misma y el número de fideicomiso.

## Apartado 4.5 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE

## a) Personas físicas:

- Actividades empresariales, el local en el que se encuentre el principal asiento de sus negocios.
- Servicios personales independientes, el local que utilicen como establecimiento permanente para el desempeño de sus actividades.
- En los demás casos, el lugar en el que tengan el asiento principal de sus actividades.

## b) Personas morales:

- Tratándose de residentes en el país, el local en el que se encuentre la administración principal del negocio.
- Si se trata de establecimientos de personas morales residentes en el extranjero, se anotará el domicilio del establecimiento en México. En el caso de varios establecimientos, el local en el que se encuentre la administración principal del negocio en el país o, en su defecto, el que designen.

| 6 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (Ver instrucciones)                                                                                                                                                  |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|-----|-----|--|
| REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES                                                                                                                                                                   |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    | CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN |                          |     |     |  |
| APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)                                                                                                                                                                |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 7 DATOS GENERALES (Ver instrucciones)                                                                                                                                                                |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 7.1 FECHA DE NACIMIENTO DE LA PERSONA FÍSICA O FECHA DE FIRMA DE LA ESCRITURA CONSTITUTIVA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO O DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO, DE ACUERDO CON EL DOCUMENTO QUE DEBE ACOMPAÑAR | AÑO                                                                                                | MES                                                                                                            | DÍA                      |                                                                                                                    | 7.2 FECHA DE INICIO DE OPERACIONES   | AÑO                      | MES | DÍA |  |
|                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 8 ACTIVIDAD PREPONDERANTE                                                                                                                                                                            |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 8.1 INDIQUE LA ACTIVIDAD PREPONDERANTE A DESARROLLAR                                                                                                                                                 |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 8.2 INDIQUE EL NÚMERO DEL SECTOR AL QUE CORRESPONDE LA ACTIVIDAD PREPONDERANTE A DESARROLLAR: (Ver instrucciones)                                                                                    |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| MARQUE CON "X" SI:                                                                                                                                                                                   | PRODUCE BIENES.                                                                                    | <input type="checkbox"/>                                                                                       | VENDE BIENES.            | <input type="checkbox"/>                                                                                           | PRESTA SERVICIOS                     | <input type="checkbox"/> |     |     |  |
| 8.3 REALIZARÁ ACTIVIDADES CON EL PÚBLICO EN GENERAL                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                           | CONTARÁ CON MÁQUINA REGISTRADORA DE COMPROBACIÓN FISCAL                                                        |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 9 OTROS                                                                                                                                                                                              |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 9.1 MARQUE CON "X" SI SE REGISTRA EN EL RFC COMO:                                                                                                                                                    |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| <input type="checkbox"/> SOCIO O ACCIONISTA DE PERSONA MORAL (Ver instrucciones)                                                                                                                     | EN CASO DE ESTAR INSCRITA, INDIQUE EL RFC DE LA PERSONA MORAL (De ser necesario acompañar listado) |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 9.2 MARQUE CON "X" SI SE REGISTRA EN EL RFC COMO:                                                                                                                                                    |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| <input type="checkbox"/> ASOCIANTE DE ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN                                                                                                                                    | INDIQUE EL RFC DE LA ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN (De ser necesario acompañar listado)              |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| <input type="checkbox"/> ASOCIADO DE ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN                                                                                                                                     | INDIQUE EL RFC DE LA ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN (De ser necesario acompañar listado)              |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 10 TRATÁNDOSE DE FUSIÓN Y ESCISIÓN DE SOCIEDADES                                                                                                                                                     |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| MARCAR CON "X" SI DERIVA DE:                                                                                                                                                                         |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| FUSIÓN                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/>                                                                           | INDICAR RFC DE LAS SOCIEDADES FUSIONADAS (De ser necesario acompañar listado)                                  |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| ESCISIÓN                                                                                                                                                                                             | <input type="checkbox"/>                                                                           | EN ESCISIÓN DE SOCIEDADES, SI SE TRATA DE SOCIEDAD ESCINDIDA DESIGNADA, INDICAR RFC DE LA SOCIEDAD ESCINDENTE: |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 11 APERTURA DE ESTABLECIMIENTO (Sólo si el domicilio es distinto al señalado en el rubro 4.4)                                                                                                        |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| CALLE                                                                                                                                                                                                |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR                                                                                                                                                                            |                                                                                                    | NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR                                                                                      |                          | ENTRE LAS CALLES DE Y DE                                                                                           |                                      |                          |     |     |  |
| COLONIA                                                                                                                                                                                              |                                                                                                    | CÓDIGO POSTAL                                                                                                  |                          | TELÉFONO                                                                                                           |                                      |                          |     |     |  |
| LOCALIDAD                                                                                                                                                                                            |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| MUNICIPIO O DELEGACIÓN                                                                                                                                                                               |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| ENTIDAD FEDERATIVA                                                                                                                                                                                   |                                                                                                    | CORREO ELECTRÓNICO                                                                                             |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| 12 ANEXOS                                                                                                                                                                                            |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| MARQUE CON "X" LOS ANEXOS QUE ACOMPAÑA:                                                                                                                                                              |                                                                                                    |                                                                                                                |                          |                                                                                                                    |                                      |                          |     |     |  |
| <input type="checkbox"/> ANEXO 1 Personas Morales del Régimen General y del Régimen de las Personas Morales con Fines No Lucrativos.                                                                 | <input type="checkbox"/>                                                                           | ANEXO 4 Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales.                                        | <input type="checkbox"/> | ANEXO 7 Personas Físicas con Otros Ingresos.                                                                       |                                      |                          |     |     |  |
| <input type="checkbox"/> ANEXO 2 Personas Morales del Régimen Simplificado y sus Integrantes Personas Morales.                                                                                       | <input type="checkbox"/>                                                                           | ANEXO 5 Personas Físicas con Actividades Empresariales del Régimen Intermedio.                                 | <input type="checkbox"/> | ANEXO 8 Personas Morales y Físicas. IEPS, ISAN, ISTUV (Tenencia) y Derechos Sobre Concesión y/o Asignación Minera. |                                      |                          |     |     |  |
| <input type="checkbox"/> ANEXO 3 Personas Físicas con Ingresos por Salarios, Arrendamiento, Enajenación y Adquisición de Bienes, Premios e Intereses.                                                | <input type="checkbox"/>                                                                           | ANEXO 6 Personas Físicas con Actividades Empresariales del Régimen de Pequeños Contribuyentes.                 | <input type="checkbox"/> | ANEXO 9 Residentes en el extranjero sin Establecimiento Permanente en México.                                      |                                      |                          |     |     |  |

**INSTRUCCIONES (Continuación)****RUBRO 6 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL**

- Se anotarán los datos del Representante Legal cuando éste presente la solicitud en los siguientes casos:
  - Tratándose de personas físicas, se proporcionarán los datos solicitados en este rubro sólo cuando tengan representante legal y éste actúe por cuenta del contribuyente.
  - Tratándose de personas morales, se anotarán los datos de su representante legal. En el caso de contratos de Asociación en Participación, si el asociante es persona física se anotarán los datos de ésta.
  - Si el asociante es persona moral, se deberán anotar los datos del representante legal de dicha persona moral.
- Los residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán los datos de su representante legal residente en México, que para efectos fiscales designaron.
- Los sujetos antes mencionados se identificarán y, en su caso, acreditarán su personalidad con los documentos que acompañen a esta solicitud, de acuerdo con el listado del cuadro que aparece al principio de esta página.
- La solicitud deberá ser firmada por el contribuyente o, en su caso, por su representante legal. En el caso de que no sepan o no puedan firmar, imprimirán su huella digital.

**RUBRO 7 DATOS GENERALES****Apartado 7.1 FECHA DE NACIMIENTO DE LA PERSONA FÍSICA O FECHA DE FIRMA DE LA ESCRITURA CONSTITUTIVA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO O DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO, DE ACUERDO CON EL DOCUMENTO QUE DEBE ACOMPAÑAR.**

- Las personas físicas residentes en México y las residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán la fecha de nacimiento que conste en el documento que deben acompañar a esta solicitud, de acuerdo con el listado del cuadro que aparece al principio de esta página.
- Las personas morales residentes en México y las residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán la fecha en la que se firmó el documento que deben acompañar a esta solicitud de acuerdo con el listado del cuadro que aparece al principio de esta página.
- En ambos casos, utilizarán cuatro números arábigos para el año, dos para el mes y dos para el día.

Ejemplo:

Fecha de nacimiento: 1° de junio de 1972

AÑO MES DÍA  
1972 06 01

Fecha de firma del documento: 23 de mayo de 2002

AÑO MES DÍA  
2002 05 23**RUBRO 8 ACTIVIDAD PREPONDERANTE****Apartado 8.2**

- De acuerdo con la actividad preponderante a desarrollar, señalada en el apartado 8.1, se deberá anotar el número del sector al que corresponda dicha actividad, conforme al siguiente listado:

|                                                |                                                       |                                                                      |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 1 Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca. | 4 Electricidad y distribución de gas natural.         | 7 Transporte, comisionistas y agencias de viajes.                    |
| 2 Minería y extracción del petróleo.           | 5 Construcción y servicios relacionados con la misma. | 8 Servicios financieros, inmobiliarias y alquiler de bienes muebles. |
| 3 Industria manufacturera.                     | 6 Comercio, restaurantes y hoteles.                   | 9 Servicios comunales, sociales y personales.                        |

**Apartado 8.3**

- Los contribuyentes personas físicas del régimen intermedio de las actividades empresariales, cuyos ingresos en el ejercicio rebasen de 1,750,000 pesos, estarán obligados a tener máquinas registradoras, equipos o sistemas electrónicos de comprobación fiscal.

**RUBRO 9 OTROS**

- Si además de las obligaciones fiscales señaladas en el (los) anexo(s) que en su caso acompañe a esta Forma Fiscal, manifiesta al RFC que se inscribe como socio o accionista, asociante o asociado de una Asociación en Participación, deberá marcar el (los) campo(s) respectivo(s) según corresponda, debiendo anotar también la(s) clave(s) de registro(s) solicitada(s). En el caso de ser socio o accionista, asociante o asociado, de más de una persona moral, deberá acompañar además del (los) anexo(s) y documento(s) respectivo(s), un escrito libre con el listado que contenga las claves del RFC de cada una de estas personas morales.

**RUBRO 10 TRATÁNDOSE DE FUSIÓN Y ESCISIÓN DE SOCIEDADES**

- En el caso de fusión de sociedades, la sociedad que se inscribe deberá indicar el RFC de las sociedades que desaparecen con motivo de la fusión. Si las sociedades que desaparecen son más de 3, deberá acompañar además del (los) anexo(s) y documento(s) respectivo(s), un escrito libre con el listado que contenga las claves del RFC de cada una de las sociedades que desaparecen.
- Si se trata de la inscripción de la sociedad escindida designada, para cumplir con las obligaciones de la escidente deberá indicar el RFC de la sociedad que desaparece con motivo de la escisión.

**RUBRO 12 ANEXOS**

- Deberá acompañar a esta solicitud el (los) anexo(s) que corresponda(n) de acuerdo con el régimen fiscal en el que tributará, debidamente llenado(s), y marcará con "X" en este rubro el (los) campo(s) correspondiente(s) al (los) anexo(s) que acompañe.

- Para cualquier aclaración en el llenado de esta solicitud, puede obtener información de Internet en las siguientes direcciones: [www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx), [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx), [asisten@shcp.gob.mx](mailto:asisten@shcp.gob.mx), [asisten@sat.gob.mx](mailto:asisten@sat.gob.mx) o comunicarse en el Distrito Federal al 5227-0297, en la zona metropolitana de Monterrey al (81) 8329-6660, en la zona metropolitana de Guadalajara al (33) 3678-7140, en Puebla (audiorepuesta) al (222) 246-45-14, en el resto del país 01-800-90-450-00 sin costo; o bien, acudir a las Administraciones Locales de Asistencia al Contribuyente. Quejas al teléfono 01-800-728-2000.

Anexo 8.- Formato de inscripción a la CANACO.



RECIBI DE LA CAMARA NACIONAL DE COMERCIO,  
SERVICIOS Y TURISMO DE ENSENADA **TARJETAS**  
**MEXICAN MERCHANT** CORRESPONDIENTE AL  
PERIODO **2009**

NOMBRE: \_\_\_\_\_

EMPRESA: \_\_\_\_\_

REGISTRO: \_\_\_\_\_

FOLIOS: \_\_\_\_\_

FIRMA : \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_

---

---

---



**Omitir una cédula para cada actividad.**

Llene el formato con letra de imprenta

**1.1. EMPRESA**    ☐ Unica    ☐ Matriz    ☐ Sucursal

R.F.C. \_\_\_\_\_ CURP \_\_\_\_\_ Registro patronal IMSS \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
(Escriba su RFC y homoclave igual que en su registro de alta en SHCP; si es preciso CONSULTELO)

☐ FISICA  
Apellido Paterno \_\_\_\_\_ Apellido Materno \_\_\_\_\_ Nombre(s) \_\_\_\_\_

☐ MORAL  
Nombre Comercial \_\_\_\_\_  
Escriba el nombre de la empresa tal y como se dio de alta en la SHCP, sin abreviar, sin guiones y sin comillas.  
Por ejemplo: KODAK, Hotel Camino Real, El Buen Vestir, La Lupita, etc.

**1.2. UBICACIÓN**    ☐☐☐ (Anote el código que corresponde al tipo de ubicación del establecimiento, conforme la relación que aparece en el reverso de esta hoja)

Domicilio \_\_\_\_\_ Número exterior \_\_\_\_\_ Número Interior \_\_\_\_\_  
Escriba únicamente el nombre de la calle, avenida. Por Ejemplo: Insurgentes, Reforma.      Por ejemplo: 4525 Bis      Por ejemplo: Piso 2 local 3

Calles colindantes \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_

Calle posterior \_\_\_\_\_ AGEB ☐☐☐☐☐☐  
Anote solamente los nombres. Por Ejemplo: Insurgentes, Reforma, Patriotismo, Manuel Avila Camacho      Área Geoeestadística Básica

Colonia o localidad ☐☐☐ (Anote el código que corresponde al tipo de asentamiento del establecimiento, conforme la relación que aparece en el reverso de esta hoja)  
Código Postal \_\_\_\_\_

Anote solamente el nombre de la colonia, barrio, fraccionamiento, etc.

Entidad Federativa \_\_\_\_\_ Delegación o Municipio \_\_\_\_\_

Página en Internet: http:// \_\_\_\_\_

**Nombre** \_\_\_\_\_ **Puesto** \_\_\_\_\_

**Clave Larga Distancia** \_\_\_\_\_ **Teléfono** \_\_\_\_\_ **Fax** \_\_\_\_\_ **Correo electrónico** \_\_\_\_\_

**3.1. SECTOR ECONOMICO**    ☐☐ (Anote el número que corresponde a su sector, conforme la relación que aparece en el reverso de este formato)

**3.2. GIRO O ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL DEL ESTABLECIMIENTO** \_\_\_\_\_

**3.3. FECHA DE INICIO DE OPERACIONES DEL ESTABLECIMIENTO** (día / mes / año) \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

**3.4. NUMERO DE PERSONAS QUE LABORAN EN EL ESTABLECIMIENTO** (Con independencia de su situación contractual)

Empleados \_\_\_\_\_ Obreros \_\_\_\_\_ Otros, incluso no remunerados y outsourcing \_\_\_\_\_ Total \_\_\_\_\_

**3.5. CAPITAL CONTABLE** (Miles de pesos)  
☐ 0 a 300    ☐ 5,001 a 10,000  
☐ 301 a 600    ☐ 10,001 o más  
☐ 601 a 900  
☐ 901 a 3,000  
☐ 3,001 a 5,000

**3.6. RANGO DE VENTAS BRUTAS** (Miles de pesos en el último año completo)  
☐ 0 a 50    ☐ 1,001 a 3,000  
☐ 51 a 100    ☐ 3,001 a 6,000  
☐ 101 a 200    ☐ 6,001 a 12,000  
☐ 201 a 500    ☐ 12,001 a 30,000  
☐ 501 a 1,000    ☐ 30,001 o más

**3.7. ¿ES PROVEEDOR DEL GOBIERNO?**    ☐ SI    ☒ NO

**3.8. AMBITO DE OPERACION**  
☒ Local    ☐ Regional    ☐ Nacional    ☐ Internacional

**3.9. ¿EXPORTA?**    ☐ SI    ☒ NO

**3.10. ¿IMPORTA?**    ☐ SI    ☒ NO

**4.1. PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECE**

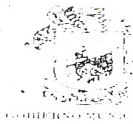
|       | DESTINO                  |                          |
|-------|--------------------------|--------------------------|
|       | Nal.                     | Ext.                     |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**4.2. PRINCIPALES INSUMOS QUE DEMANDA**

|       | ORIGEN                   |                          |
|-------|--------------------------|--------------------------|
|       | Nal.                     | Ext.                     |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**5.1. AREAS DE ATENCION** (Áreas que considera importantes para el desarrollo de su empresa)

## Anexo 10.- Formato de solicitud de factibilidad de uso de suelo



**H. AYUNTAMIENTO DE ENSENADA BAJA CALIFORNIA**  
**SECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN URBANA**  
**DIRECCIÓN DE CONTROL URBANO**  
**DEPARTAMENTO DE USO DE SUELO**

**SOLICITUD FACTIBILIDAD DE USO DE SUELO**  
**POR VERIFICACIÓN DE CONGRUENCIA**

CON FECHA: \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
C. \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_  
DE LA EMPRESA: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_  
DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_  
SOLICITO POR ESTE MEDIO VERIFICACIÓN DE CONGRUENCIA DE USO DE SUELO PARA EL PREDIO  
CON CLAVE CATASTRAL: \_\_\_\_\_ SUP: \_\_\_\_\_  
LOTE: \_\_\_\_\_ MANZANA: \_\_\_\_\_ CALLE: \_\_\_\_\_  
No.: \_\_\_\_\_ NO TENGO NÚMERO OFICIAL, DE PROCEDER SOLICITO ASIGNACIÓN DEL MISMO ☐  
COLONIA: \_\_\_\_\_ FRACCIONAMIENTO: \_\_\_\_\_  
PARA REALIZAR LA ACTIVIDAD DE: CONSTRUCCIÓN ☐ OPERACIÓN ☐  
DEL PROYECTO DENOMINADO: \_\_\_\_\_  
DETALLAR ACTIVIDAD: \_\_\_\_\_

A FIN DE APOYAR EN LA UBICACIÓN DEL PREDIO Y EL ANÁLISIS DE USO DE SUELO, ANEXO:

- ☐ IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL
- ☐ ACTA CONSTITUTIVA YA QUE REPRESENTO PERSONA MORAL
- ☐ CONSTANCIA DE PROPIEDAD Y/O CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
- ☐ DESLINDE CATASTRAL INDICANDO LOTIFICACIONES COLINDANTES
- ☐ ANTEPROYECTO A ESCALA CON MEDIDAS GENERALES Y ÁREA ESTACIONAMIENTO CONFORME AL REGLAMENTO DE LA LEY DE EDIFICACIONES
- ☐ COPIA RECIBO DE PREDIAL AL CORRIENTE
- ☐ COPIA RECIBO PAGO DE DERECHOS DEL PRESENTE TRÁMITE CUENTA 4101-2-8-414-1 POR UN IMPORTE DE \$445.25 M.N.
- ☐ Vº Bº DIRECCIÓN DE ALCOHOLES Y ESPECTÁCULOS PÚBLICOS YA QUE PRETENDO VENTA DE CERVEZA Y/O LICORES; LUGAR DE REUNIÓN O LOCAL DE VIDEOJUEGOS.

EN CASO DE SER CONGRUENTE LA ACTIVIDAD PRETENDIDA CON EL USO DE SUELO DEFINIDO PARA EL PREDIO EN EL ACUERDO DE AUTORIZACIÓN O EN EL PROGRAMA DE DESARROLLO URBANO QUE CORRESPONDA, REQUIERO CONOCER TAMBIÉN LOS COEFICIENTES DE OCUPACIÓN Y UTILIZACIÓN DE SUELO A FIN DE CONSIDERARLOS EN EL PROYECTO CONDUCTENTE.

EL DOCUMENTO SOLICITADO MEDIANTE LA PRESENTE ES DETERMINANTE DE LA VARIABLE RELATIVA A LA CONGRUENCIA CON LOS ACUERDOS DE AUTORIZACIÓN Y/O PLANES Y PROGRAMAS DE DESARROLLO URBANO VIGENTES, FALTANDO VERIFICAR LA VARIABLE DE AUTORIZACIÓN EN MATERIA AMBIENTAL, DENTRO DEL PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN DEL DICTAMEN DE USO DE SUELO REQUERIDO PARA LA AUTORIZACIÓN DE CONSTRUCCIÓN EN EL ARTÍCULO 57 DE LA LEY DE EDIFICACIONES DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA

ORIGINAL Y COPIA

FORMATO CU1002

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

## Anexo 11.- Formato de solicitud de licencia ambiental (Comercios y Servicios)



### 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 ( ) Comercial ( ) Servicio

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

Calle \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_ Colonia \_\_\_\_\_  
Delegación \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_ Teléfono/Fax \_\_\_\_\_  
Situación actual del ( ) Construido ( ) Baldío  
Inmueble (Indique con una X) ( ) Rentado ( ) Propio Clave catastral \_\_\_\_\_  
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:

( ) Biológicos  
( ) Metálicos  
( ) Plásticos y hules  
( ) Madera y papel  
( ) Domésticos  
( ) Otros (especifique) \_\_\_\_\_

Líquidos:

( ) Solventes.  
( ) Agua no tratada  
( ) Aceites

Area y tipo de almacenamiento de los residuos: \_\_\_\_\_

5.2 Disposición final de los residuos generados:

Sólidos :

( ) Relleno sanitario  
( ) Centro de acopio  
( ) Reciclaje  
( ) Incineración  
( ) Otros (especifique) \_\_\_\_\_

Líquidos:

( ) Incineración  
( ) Reciclaje  
( ) Confinamiento definitivo

6. AGUA.

6.1 Consumo mensual estimado (m<sup>3</sup>) por el comercio o servicio (marque solo uno):

( ) 0-10      ( ) 10-20      ( ) 30-50      ( ) 50-100      ( ) 100-200      ( ) >200

Fuente de abastecimiento: \_\_\_\_\_

Volumen planeado para la actividad proyectada (m<sup>3</sup>/mes): \_\_\_\_\_

Volumen total estimado para servicios (m<sup>3</sup>/mes): \_\_\_\_\_

6.2 Volumen total mensual de descarga (m<sup>3</sup>) por el comercio o servicio (marque solo uno):

( ) 0-10      ( ) 10-20      ( ) 30-50      ( ) 50-100      ( ) 100-200      ( ) >200

Destino de la descarga: \_\_\_\_\_

6.3 Se dará tratamiento a la descarga?: ( ) Si      ( ) No

Si su respuesta es 'Si', anexar 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:

( ) Gases      ( ) Humos      ( ) Vapores      ( ) Olores      ( ) Polvos      ( ) Aerosoles  
( ) 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.

Nombre del solicitante o representante:

Firma:

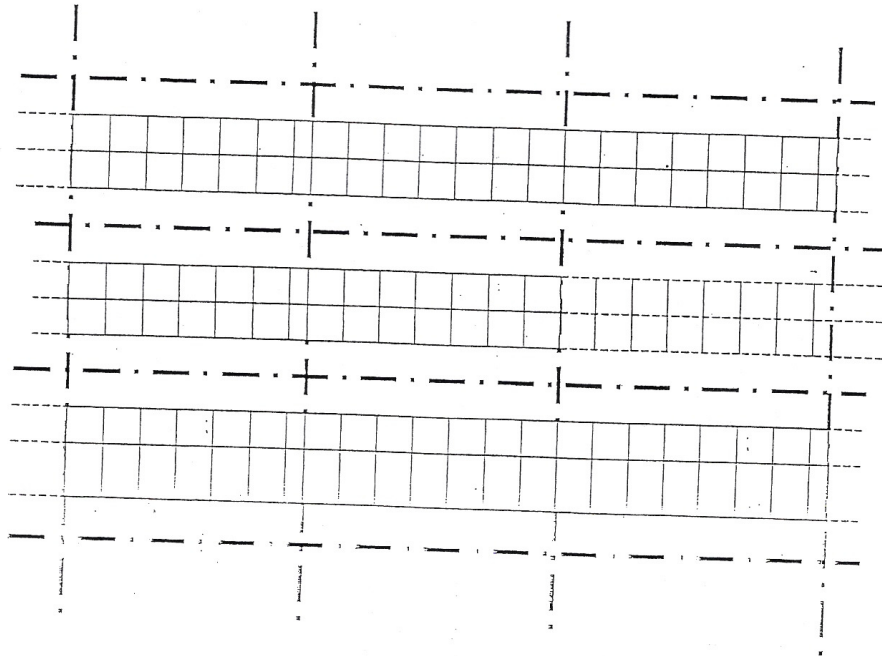
Fecha:

Ensenada, Baja California a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2009



GOBIERNO MUNICIPAL  
**ENSENADA**  
CAMINANDO HACIA EL FUTURO

## CROQUIS DE LOCALIZACION

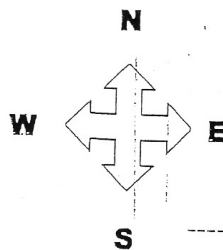


1.- Ubique la localización del predio.

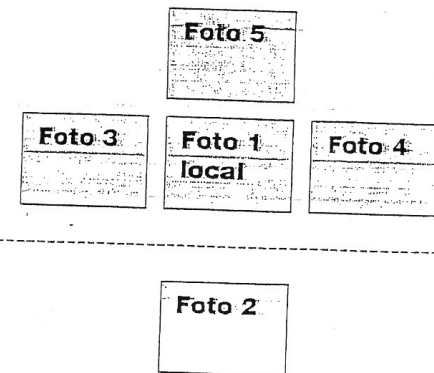
2.- Anote las vialidades circundantes al predio.

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 12.- Formato de 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 13.- Formato de solicitud de autorización de anuncio, rótulo o similar.

4



**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 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 RESPONSABILIDAD 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

ORIGINAL Y COPIA

FORMATO CU1008

Anexo 14.- Formato de solicitud de inspección a protección civil

Ensenada, B. C., a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 200\_\_

**C. JAIME NIETO DE MARIA Y CAMPOS**  
**DIRECTOR DE BOMBEROS Y PROTECCION CIVIL**  
**XIX AYUNTAMIENTO DE ENSENADA B. C.**

Por medio de la presente, tenemos a bien solicitar a usted una inspección a nuestras instalaciones con el fin de cumplir con los requisitos de medidas de seguridad contra incendios para dictamen de Bomberos y Protección Civil.

Pedio o Establecimiento Denominado: \_\_\_\_\_

Ubicado en: \_\_\_\_\_

Propietario: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Sin otro particular me despido de usted.

**ATENTAMENTE**

\_\_\_\_\_

# Anexo 15.- Formato de aviso al registro estatal de causantes



## GOBIERNO DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA

### AVISO AL REGISTRO ESTATAL DE CAUSANTES

**SPF**  
Secretaría de Planeación y Finanzas

TIPO DE AVISO

Alta  
☐

Cambios  
☐

Baja  
☐

Fecha

Municipio

#### DATOS GENERALES DEL CAUSANTE

|                                                         |              |                                             |
|---------------------------------------------------------|--------------|---------------------------------------------|
| Registro Federal de Contribuyentes (RFC)                | Sucursal     | Clave Única 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                                |
| Localidad o Poblado.                                    |              | Código Postal                               |

**ALTA:**

**INSCRIPCIÓN**

☐

**REANUDACIÓN DE ACTIVIDADES**

☐

| Obligaciones                                                           | Si           | Fecha de inicio o reanudación de actividades: | Unico                    | Matriz                   | Sucursal                 |
|------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Impuesto Sobre Remuneraciones al Trabajo Personal                      | No. Empl.    | Tipo de Contribuyente:                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Impuesto Sobre Actividades Mercantiles e Industriales                  |              | Maquilador:                                   | <input type="checkbox"/> | Exportador:              | <input type="checkbox"/> |
| Impuesto Sobre Loterías, Rifas, Sorteos, Juegos permitidos y Concursos |              | Pago de Impuestos Estatales por:              | Matriz                   | <input type="checkbox"/> | Sucursal                 |
| Impuesto Sobre Servicios de Hospedaje                                  |              | Domicilio de la matriz:                       |                          |                          |                          |
| Impuesto Ambiental                                                     |              |                                               |                          |                          |                          |
| Impuesto Sobre Automóviles Nuevos                                      |              |                                               |                          |                          |                          |
| Impuesto Sobre la Renta Régimen Intermedio                             |              |                                               |                          |                          |                          |
| Impuesto Sobre la Renta Régimen Pequeños                               |              |                                               |                          |                          |                          |
| Impuesto Sobre la Renta Enajenación de Terrenos o Construcciones       |              |                                               |                          |                          |                          |
| 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 únicamente 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**

☐

**SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES**

☐

FECHA DE CLAUSURA DEFINITIVA O SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES:

DOMICILIO DONDE SE CONSERVAN LOS COMPROBANTES PARA EFECTOS FISCALES

|                                                                |  |                                    |
|----------------------------------------------------------------|--|------------------------------------|
| <b>GIRO O ACTIVIDAD:</b>                                       |  |                                    |
| <b>AUMENTO DE OBLIGACIONES:</b>                                |  |                                    |
| <b>DISMINUCIÓN DE OBLIGACIONES:</b>                            |  |                                    |
| <b>R.F.C.:</b>                                                 |  |                                    |
| <b>REPRESENTANTE LEGAL:</b> Nombre Completo (sin abreviaturas) |  | Registro Federal de Contribuyentes |

|                                                                     |                                                     |                                                           |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>BAJA:</b>                                                        | <b>CLAUSURA DEFINITIVA</b> <input type="checkbox"/> | <b>SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES</b> <input type="checkbox"/> |
| FECHA DE CLAUSURA DEFINITIVA O SUSPENSIÓN 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                                             |

Recibió en Ventanilla

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

## REQUISITOS EMPADRONAMIENTO DEL ESTADO

### \*PERSONA FISICA

\*\*\*\*-PRESENTAR ORIGINAL Y COPIA DE LO SIGUIENTE:

**1. FORMATO DE AVISO ESTATAL**

(LLENAR ESPACIOS CORRESP. AL ALTA, A MAQ. O COMPUTADORA, O BIEN IMPRESO DE INTERNET DE LA PAGINA [www.bajacalifornia.gob.mx](http://www.bajacalifornia.gob.mx) EN 2 TANTOS) FIRMADO POR EL CONTRIBUYENTE

**2. CEDULA DE REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES**

(EXPEDIDA POR EL SAT)

**3. CONSTANCIA DE INSCRIPCION CON SELLO DIGITAL EXPEDIDA POR EL SAT.**

**4. COMPROBANTE DE DOMICILIO A NOMBRE DEL CONTRIB.**

(AGUA, LUZ O TELEFONO, NO MAS DE 2 MESES DE ANTIGÜEDAD) SI NO ESTA A NOMBRE DEL CONTRIB. ANEXAR CONTRATO DE ARRENDAMIENTO Y/O COMODATO SEGÚN SEA EL CASO.

**5. CROQUIS DE DOMICILIO FISCAL**

**6. IDENTIFICACION OFICAL CON FOTOGRAFIA DEL CONTRIBUYENTE**

(CREDENCIAL FEDERAL ELECTORAL, LICENCIA DE CONDUCIR DEL ESTADO DE B.C., PASAPORTE MEXICANO O CARTILLA MILITAR)

**NOTA\*\*\***EL CONTRIBUYENTE DEBERA ACUDIR FISICAMENTE A LAS OFICINAS DE REC DE RENTAS DEL EDO, DE NO PODER ACUDIR EL CONTRIB. DEBERA AUTORIZAR UNA **CARTA PODER SIMPLE** A UN TERCERO PARA REALIZAR DICHO TRAMITE, ESTA CARTA **DEBERA ESTAR DIRIGIDA AL RECAUDADOR DE RENTAS DEL ESTADO C.P. SERGIO MARTINEZ AVIÑA O GOBIERNO DEL ESTADO DE B.C.**, FECHA ACTUAL, FIRMADA POR EL CONTRIB., POR QUIEN RECIBE EL PODER Y DOS TESTIGOS, ANEXAR COPIA POR AMBOS LADOS DE IDENTIFIC. OFICIALES DE CADA UNA DE LAS PERSONAS QUE FIRMAN DICHA CARTA\*\*\*



## Anexo 16.- Formato de inscripción al IMSS del patrón.

[illegible]

Anexo 17.- Formato de inscripción al IMSS del trabajador.

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL  
SERVICIOS DE AFILIACION-VIGENCIA DE DERECHOS  
AVISO DE INSCRIPCION DEL TRABAJADOR

INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA  
PARA LOS TRABAJADORES

AFIL-02

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTOS FORMATOS CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS LEYES APLICABLES

DYNAMIC FORMS, S.A. DE C.V.

NUMERO DE REGISTRO PATRONAL  
16 DIGITOS

NUMERO DE SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR  
10 DIGITOS

CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACION  
DIS. VER.

TIPO DE CONTRATACION DEL TRABAJADOR  
PERMANENTE 1  
EVENTUAL 2  
EVENTUAL CONST. 3

CLAVE DE ARGUMENTO

EXCLUSIVO IMSS  
FECHA Y HORA DE RECEPCION DE ESTE AVISO EN EL IMSS

EXTEMPORANEO 1

NOMBRE COMPLETO DEL TRABAJADOR (SIN ABREVIATURAS)

APPELLIDO PATERNO

APPELLIDO MATERNO

TIPO DE SALARIO  
FIJO 0  
VARIABLE 1  
MIXTO 2

SEXO  
MASC. 1  
FEM. 2

FECHA DE INGRESO AL TRABAJO  
DIA (2 DIG.) MES (2 DIGITOS) AÑO (4 DIG.)

FECHA DE NACIMIENTO

LUGAR DE NACIMIENTO (ESTADO)

NOMBRE DEL PADRE (AUN VIVO)

NOMBRE DE LA MADRE (AUN VIVA)

U. M. F.

DOMICILIO DEL TRABAJADOR  
CALLE Y/O MANZANA  
MUNICIPIO

ENTIDAD

NUMERO

COLONIA Y/O POBLACION

C.P.

NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO

UBICACION DEL CENTRO DE TRABAJO  
CALLE Y/O MANZANA  
MUNICIPIO

ENTIDAD

NUMERO

COLONIA Y/O POBLACION

C.P.

FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA O HUELLA DEL TRABAJADOR

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SURTEN EFECTO TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES

GUARDE UNA COPIA ORIGINAL EN SU ARCHIVO

LLENSE A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

## Anexo 18.- Formato de constitución mixta de capacitación y adiestramiento (DC-1)



SECRETARÍA DEL TRABAJO  
Y PREVISIÓN SOCIAL

SUBSECRETARÍA DE INCLUSIÓN LABORAL  
DIRECCIÓN GENERAL DE CAPACITACIÓN  
CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN  
Y ADIESTRAMIENTO

Formato DC-1

INFORME SOBRE LA CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA  
DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO

| DATOS DE LA EMPRESA                                                                                      |  |  |  |                              |  |                                     |  |                                    |  |                              |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|------------------------------|--|-------------------------------------|--|------------------------------------|--|------------------------------|--|
| Nombre o razón social (En caso de persona física, anotar apellido paterno, apellido materno y nombre(s)) |  |  |  |                              |  |                                     |  |                                    |  |                              |  |
| Registro Federal de Contribuyentes con homoclave (SHCP)                                                  |  |  |  |                              |  | Registro patronal del I.M.S.S.      |  |                                    |  |                              |  |
| Calle                                                                                                    |  |  |  |                              |  | No. Exterior                        |  | No. Interior                       |  | Colonia                      |  |
| Localidad                                                                                                |  |  |  | Código postal<br>(5 dígitos) |  | Municipio o delegación política     |  |                                    |  |                              |  |
| Entidad federativa                                                                                       |  |  |  |                              |  | Teléfono (s)                        |  |                                    |  |                              |  |
| Actividad o giro principal                                                                               |  |  |  |                              |  |                                     |  |                                    |  |                              |  |
| Número de trabajadores de la empresa                                                                     |  |  |  |                              |  | Tipo de contrato (Marcar con una X) |  |                                    |  |                              |  |
|                                                                                                          |  |  |  |                              |  | Individual <input type="checkbox"/> |  | Colectivo <input type="checkbox"/> |  | Ley <input type="checkbox"/> |  |

| DATOS DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |  |  |                             |  |  |  |                       |  |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|-----------------------------|--|--|--|-----------------------|--|--|--|
| Número de establecimientos en que rige %                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |  |  | Número total de integrantes |  |  |  | Fecha de constitución |  |  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |  |                             |  |  |  | Año Mes Día           |  |  |  |
| <p>Los datos se proporcionan bajo protesta de decir verdad, apercibidos de la responsabilidad en que incurre todo aquel que no se conduce con verdad.</p> <p>_____</p> <p>Nombre y firma del patrón o representante legal de la empresa</p> <p>Lugar y fecha de elaboración de este informe</p> <p>_____</p> <p>Año Mes Día</p> |  |  |  |                             |  |  |  |                       |  |  |  |

## Anexo 19.- Formato de aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento. (DC-2)



SECRETARÍA DEL TRABAJO  
Y PREVISIÓN SOCIAL

La falta de información en los datos opcionales, no será motivo para negar la presentación respectiva

### SUBSECRETARÍA DE INCLUSIÓN LABORAL

### DIRECCIÓN GENERAL DE CAPACITACIÓN

### APROBACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO

### FORMATO DC-2

### PRESENTACIÓN DEL PLAN Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO

| DATOS DE LA EMPRESA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------|--|-----------------|--|-----------|--|-----|--|-----|--|
| Nombre o razón social (En caso de persona física, anotar apellido paterno, apellido materno y nombre(s))                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Registro Federal de Contribuyentes con homoclave                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |  |  |                                                                       |  | Registro patronal del I.M.S.S.                                                |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Calle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  | No. Exterior                                                          |  |                                                                               |  | No. Interior                    |  |                 |  | Colonia   |  |     |  |     |  |
| Localidad                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |  | Código postal                                                         |  |                                                                               |  | Municipio o delegación política |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Entidad federativa                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  |                                                                       |  | Teléfono (s)                                                                  |  |                                 |  | Fax (Opcional)  |  |           |  |     |  |     |  |
| Correo electrónico (Opcional)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |                                                                       |  | Clave Única de Registro de Población. - En caso de persona física (Opcional)  |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Actividad o giro principal                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Número de trabajadores de la empresa (Opcionales excepto el total)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  | Total                                                                 |  | Menores                                                                       |  | Discapacitados                  |  | Adultos mayores |  | Indígenas |  |     |  |     |  |
| Hombres (Opcionales)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Mujeres (Opcionales)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Tipo de contrato (Marcar con una X)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |  | Fecha de celebración o revisión del Contrato Colectivo o Contrato Ley |  |                                                                               |  | Año                             |  | Mes             |  | Día       |  |     |  |     |  |
| Individual <input type="checkbox"/> Colectivo <input type="checkbox"/> Ley <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| INFORMACIÓN SOBRE EL PLAN Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Objetivos del plan de capacitación<br>Señalar del 1 al 5 en orden descendente de importancia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |  |  |                                                                       |  | Modalidad de la capacitación<br>Marcar con una X la modalidad correspondiente |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Actualizar y perfeccionar conocimientos y habilidades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |                                                                       |  | Plan y programas específicos de la empresa                                    |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Proporcionar información de nuevas tecnologías                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |  |  |                                                                       |  | Plan y programas comunes de un grupo de empresas                              |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Preparar para ocupar vacantes o puestos de nueva creación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |  |                                                                       |  | Sistema general de una rama de actividad económica                            |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Prevenir riesgos de trabajo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Incrementar la productividad                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Número de establecimientos en los que rige el plan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  | Período de vigencia del plan (No deberá exceder de cuatro años)       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| Del                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |  | Año                                                                   |  | Mes                                                                           |  | Día                             |  | al              |  | Año       |  | Mes |  | Día |  |
| Número de etapas del plan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| <p>LA EMPRESA DECLARA QUE TIENE EN REGISTROS INTERNOS, A DISPOSICIÓN DE LA SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL, LA INFORMACIÓN SOBRE EL NOMBRE, OBJETIVOS Y CONTENIDOS DE LOS PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y LOS PUESTOS A LOS QUE ESTÁN DIRIGIDOS.</p> <p>Los datos se proporcionan bajo protesta de decir verdad, apercibido de la responsabilidad en que incurre todo aquel que no se conduce con verdad.</p> |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |
| <p>Nombre y firma del patrón o representante legal de la empresa</p> <p>Lugar y fecha de elaboración de este informe</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>Año Mes Día</p>                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |                                                                       |  |                                                                               |  |                                 |  |                 |  |           |  |     |  |     |  |

## Referencias

Arias, L. & Heredia, V. (2004). La evaluación del desempeño. En L. F. Arias, *Administración de Recursos Humanos para el alto desempeño* (p. 643). México: Trillas.

Artero, J. (2009). ¿Qué tipo de forma jurídica he de elegir para mi empresa? Microsoft. Consultado el día 16 de noviembre de 2009 en: [https://www.microsoft.com/business/smb/es-es/legal/tipos\\_empresa.mspx](https://www.microsoft.com/business/smb/es-es/legal/tipos_empresa.mspx)

Besley, S. & Brigham, E. (2009). Riesgo de negocios y riesgo financiero. En J. T. Pérez, *Fundamentos de Administración Financiera* (p 488). México: CENGAGE, Learning

Diccionario Economía - Administración - Finanzas – Marketing (2007). Sistema de inventarios perpetuos. Ecofinanzas.com. Consultado el 16 de noviembre de 2009 en: [http://www.ecofinanzas.com/diccionario/S/SISTEMA\\_DE\\_INVENTARIOS\\_PERPETUOS.htm](http://www.ecofinanzas.com/diccionario/S/SISTEMA_DE_INVENTARIOS_PERPETUOS.htm)

Ecoloquia (2009). Flora Definición. Ecoloquia.com. Consultado el día 10 de noviembre de 2009 en: [http://ecoloquia.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=136&Itemid=35](http://ecoloquia.com/index.php?option=com_content&task=view&id=136&Itemid=35)

Fisher, L & Espejo J. (2007). En *Investigación de Mercados. Un enfoque práctico* (9ª ed.) México. McGraw Hill.

Fontanez, D. (2007). Promoción del Producto o Servicio. GestioPolis.com. Consultado el día 10 de noviembre de 2009 en: <http://www.gestiopolis.com/canales5/comerciohispano/10.htm>

Forever Living (2009). Jugo de sábila 100% natural forever living. Olx.com. Consultado el día 21 de noviembre de 2009 en: <http://guadalajara.olx.com.mx/jugo-de-sabila-100-natural-forever-living-iid-27417177>

Franklin, E. (2001). Organigramas: normas generales para su preparación. En R. Serrano. *Organización de empresas, Análisis, Diseño y Estructura* (pp.64-67). México: McGraw Hill

García, G. (s.f.). *Manual de productos de la empresa Deseret*. Manuscrito no publicado.

Geosalud (s.f.). Medicina Natural. Geosalud.com. Consultado el 04 de noviembre de 2009 en: <http://geosalud.com/medicinanatural/Medicina%20Natural.htm>

Gialive (s.f.). Gia, personas y productos trabajando para la vida. Gialive.com. Consultado el 22 de noviembre de 2009 en: <http://gialive.com/Historia.php>

Giller, R. & Matthews, K. (1997) Introducción. En *Tratamientos Naturales* (pp 20-21) México: Océano.

Gitman, L. (2007). Análisis de rentabilidad, liquidez y endeudamiento. En P. Guerrero, *Principios de Administración Financiera* (pp 52-61, 328). México: Pearson Educación.

Gobierno de Baja California (2009). Perfil sociodemográfico de Ensenada 2009. Bajacalifornia.gob. Consultado el 10 de agosto de 2009 en: <http://www.bajacalifornia.gob.mx/conepo/seis/Publicaciones/2009/PerfilSociodemograficoEnsenada2009.pdf>

Haciendo lo necesario (2009). Campaña Eco-Responsable. Haciendolonecesario.org. Consultado el 27 de noviembre de 2009 en: [http://www.haciendolonecesario.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=58&Itemid=55](http://www.haciendolonecesario.org/index.php?option=com_content&view=article&id=58&Itemid=55)

Hanche, E. (1985). Energía: factores concretos y abstractos que influyen en la salud. En D. Krieger, *Salud de la comunidad. Conceptos y evaluación* (pp 48-50). México: Limusa.

Herbalife (2009). Aniversario de plata herbalife. Herbalife.com. Consultado el 20 de junio de 2009 en: [http://www.herbalifewww.com/mx/about-herbalife/story\\_landing.asp](http://www.herbalifewww.com/mx/about-herbalife/story_landing.asp)

Herbalife (2005). Fechas de apertura países Herbalife. Herbalife.com. Consultado el 22 de agosto de 2009 en: [http://www.distribuidoraherbal.es/distribuidor\\_productos\\_herbalife/herbalife\\_mundial.pdf](http://www.distribuidoraherbal.es/distribuidor_productos_herbalife/herbalife_mundial.pdf)

Higashida, B. (2005). Definición de salud. En J. Callejas, *Ciencias de la Salud* (p 4). México: McGraw Hill.

Licata, M. (2009). Las fibras vegetales y su importancia en la dieta. Zonadiet.com. Consultado el 27 de noviembre de 2009 en: <http://www.zonadiet.com/alimentacion/fibras-vegetales.htm>

Lindisima (2009). Henna para pintarte el pelo. Lindisima.com. Consultado el 27 de noviembre en: <http://www.lindisima.com/pelo/henna.htm>

Medicina natural (2009). Opinión de Medicina natural, A. C. Medicina Natural.org. Consultado el 22 de junio del 2009 en: [http://www.medicinanatural.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=26&Itemid=34](http://www.medicinanatural.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=34):

Medio ambiente (2009). Materiales reciclables y tiempo de biodegradación. Medioambienteinfo. Consultado el 25 de julio de 2009 en: <http://www.medio-ambiente.info/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=181>

Mega Health (s.f.). Mega Health te cambia la vida. Megahealth.com. Consultado el 22 de noviembre de 2009 en: <http://www.megahealth.com.mx/empresa.php>

Natures Sunshine (2009). Información específica a ciertos países. Naturesunshine.com. Consultado el 26 de noviembre de 2009 en: <http://www.naturesunshine.com.do/ayuda/international.asp>

Nature Sunshine (2008). El líder mundial en hierbas y suplementos para la salud. Nspmexico.com. Consultado el 20 de junio de 2009 en: <http://www.nspmexico.com.mx/Company.aspx>

Organización Mundial de la Salud (2009). Medicina Tradicional. Consultado el 04 de noviembre de 2009 en: [http://www.who.int/topics/traditional\\_medicine/es/](http://www.who.int/topics/traditional_medicine/es/)

Omnilife (2009). Omnilife, gente que cuida a la gente. Omnilife.com. Consultado el 25 de noviembre de 2009 en: <http://creerycrecer.blogspot.com/2009/01/el-grupo-omnilife-es-una-empresa.html> y [http://www.omnilife.com/#front/front\\_filosofia\\_ES.php](http://www.omnilife.com/#front/front_filosofia_ES.php)

Real Academia Española (2001). Colirio. Buscon.rae.es. Consultado el 27 de noviembre de 2009 en: [http://buscon.rae.es/drae/SrvltGUIBusUsual?TIPO\\_HTML=2&TIPO\\_BUS=3&LEMA=colirio](http://buscon.rae.es/drae/SrvltGUIBusUsual?TIPO_HTML=2&TIPO_BUS=3&LEMA=colirio).

Real Academia Española (2001). Jarabe. Buscon.rae.es. Consultado el 27 de noviembre de 2009 en: [http://buscon.rae.es/drae/SrvltGUIBusUsual?TIPO\\_HTML=2&TIPO\\_BUS=3&LEMA=jarabe](http://buscon.rae.es/drae/SrvltGUIBusUsual?TIPO_HTML=2&TIPO_BUS=3&LEMA=jarabe)

Real Academia Española (2001). Cápsula. Buscon.rae.es. Consultado el 27 de noviembre de 2009 en: <http://buscon.rae.es/drae/SrvltGUIBusUsual?LEMA=c%C3%A1psula>

Rodriguez, J. (2008). Las propiedades de la levadura de cerveza. Pronat.com. Consultado el 21 de noviembre de 2009 en: [http://www.pronat.com.mx/Temas/propiedades\\_levadura\\_cerveza\\_92.htm](http://www.pronat.com.mx/Temas/propiedades_levadura_cerveza_92.htm)

Rosales, S. & De Caceres M. (2002). La medicina natural, consideraciones previas. En Thema, *Consejero Medico Familiar* (p 737), Barcelona: Lexus.

Sanar (2008). Salud, medicina natural y alternativa. Sanar.net. Consultado el 04 de noviembre de 2009 en: <http://www.sanar.net/search/label/Medicina%20natural>

Santillán, A. (2006). Elabora tu plan de ventas. Soy entrepreneur.com. Consultado el día 10 de noviembre de 2009 en: <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=4979>

Secretaría de Economía (s.f.). Diagnostico de micro, pequeñas y medianas empresas. Economía.gob. Consultado el 25 de julio de 2009 en: <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/DIAGNOSTICODEMICROPEQUENASYMEDIANASEMPRESAS.pdf>

Smith, T. (1990). Medicina alternativa y medicina herbolaria. *Enciclopedia de la salud familiar tomo 3* (pp 771-772, 774). México: McGraw Hill.

Subsecretaría de Desarrollo Rural (2002). Expo agroproductos no tradicionales. de México al mundo. Demexicoalmundo.com. Consultado el 15 de julio de 2007 en: <http://www.demexicoalmundo.com.mx/AgroBaja2003/Agrobaja01.htm>

Thompson, I. (2007). Objetivos de la mercadotecnia. Promonegocios.net. Consultado el 10 de noviembre de 2009 en: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/objetivos-mercadotecnia.html>

Usana (2009). Usana Nutritional you can trust. Usana.com. Consultado el 20 de junio del 2009 en: <http://www.mex.usana.com/distWeb/redirectPage?link=/dotCom/opportunity/index.jsp>

Usana (2009). Usana Nutritional you can trust. Usana.com. Consultado el 22 de noviembre del 2009 en: [http://translate.google.com.mx/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.usana.com/&ei=LUcKS\\_mQDpOeswPp75nBCQ&sa=X&oi=translate&ct=result&resnum=2&ved=0CBMQ7gEwAQ&prev=/search%3Fq%3Dusana%26hl%3Des%26client%3Dfirefox-a%26rls%3Dorg.mozilla:es-ES:official%26hs%3Dc49](http://translate.google.com.mx/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.usana.com/&ei=LUcKS_mQDpOeswPp75nBCQ&sa=X&oi=translate&ct=result&resnum=2&ved=0CBMQ7gEwAQ&prev=/search%3Fq%3Dusana%26hl%3Des%26client%3Dfirefox-a%26rls%3Dorg.mozilla:es-ES:official%26hs%3Dc49)

Usúa, D. (2006). Historia de omniflife. Daríausúaspace.live.com. Consultado el 26 de noviembre de 2009 en: <http://dariausua.spaces.live.com/>

Vervionat (2007). Extracto vegetal. Vervionat.com. Consultado el 21 de noviembre de 2009 en: [http://www.verbionat.com/labs/index.php?option=com\\_content&task=view&id=95&Itemid=112](http://www.verbionat.com/labs/index.php?option=com_content&task=view&id=95&Itemid=112)