

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y  
ADMINISTRACIÓN**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA  
MICROEMPRESAS  
JARDÍN DE FIESTAS INFANTILES  
“EL JARDÍN DE WINNIE POOH”**

**DISEÑO DE UN SISTEMA PARA UNA  
ORGANIZACIÓN  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

**LICENCIADA EN CONTADURÍA  
PRESENTA:**

**JUDITH VALDEZ ROMERO**

**ASESOR:**

**L.A. Y MTRO. ADRIÁN  
MENDEZ SLVATORIO**



**MÉXICO, D.F.**

**2004**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

12-julio-04

*Gracias...*

*Mamá y Papá,*

*por el amor y los valores*

*que me inculcaron y que sirvieron*

*de base para luchar por mis sueños.*

*A mis hermanos y sus parejas, por el cariño*

*y respeto que en los momentos que menos se imaginan*

*me dio la fortaleza para seguir adelante.*

*A todos mis amigos, por creer en mí.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México por mi formación profesional.*

*A ti, que aunque ahora no estes a mi lado, esto también va por ti, porque de haber estado*

*cerca de mí, se que me hubieses apoyado muchísimo, gracias por darme esa felicidad*

*que me motiva a ser cada día mejor.*

*Desde la antigüedad,  
el laberinto,  
simboliza el reto de la vida misma,  
en el no hay lugar para el miedo,  
la duda y la debilidad,  
deja que tu corazón y cerebro te guíen ante los obstáculos,  
detente, piensa y decide,  
si te equivocas  
no claudiques, continua  
y en el centro descubrirás la recompensa...  
...lo haz logrado,  
la recompensa esta en ti mismo,  
tu fortaleza, valor, paciencia, inteligencia y tenacidad  
te llevaron a vencer los obstáculos  
sabiendo tus capacidades y limitaciones,  
que son la mejor arma para navegar en el mar de la vida misma.*

**ESTO ES PARA TI J.V.R**

INDICE	PAG
<b>INTRODUCCION</b>	I
<b>ANTEPROYECTO</b>	
JUSTIFICACION	VI
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	VIII
DELIMITACION DEL TEMA	IX
OBJETIVOS	X
HIPOTESIS	XI
METODOLOGIA	XIII
<b>CAPITULO I</b>	
<b>MARCO SOCIOECONÓMICO DE LA MICROEMPRESA</b>	
EMPRESA	14
CONCEPTO	14
CLASIFICACION DE EMPRESA	14
EMPRENDEDOR	15
CONCEPTO	15
MICROEMPRESAS	17
CONCEPTO ACTUAL DE MICROEMPRESAS	17
CONCEPTO IDONEO DE MICROEMPRESAS	17
CAUSAS SOCIOECONOMICAS PARA LA CREACION Y CRECIMIENTO DE LA MICROEMPRESA	17
CARACTERISTICAS DE LA MICROEMPRESA	18
OBJETIVOS DE LA MICROEMPRESA	19
PROBLEMAS DE LA MICROEMPRESA	19
VENTAJAS PARA INICIAR UNA NUEVA MICROEMPRESA	20
DESVENTAJAS DE INICIAR UNA NUEVA MICROEMPRESA	20
POSIBLES SOLUCIONES PARA ESTABLECER UNA MICROEMPRESA	21
IMPACTO DEL CRECIMIENTO DE LA CREACION DE MICROEMPRESAS EN EL PAÍS	21
IMPACTO EN PLANES DE ESTUDIO	22
EMPRENDEDORES-UNAM	23
CRECIMIENTO EN PROGRAMAS FINANCIEROS QUE APOYAN A LA MICROEMPRESA	23
PERSPECTIVAS DEL GIRO DE SERVICIOS DE SALONES Y JARDINES PARA FIESTAS	24
VENTAJAS COMERCIALES	24
VENTAJAS FINANCIERAS	24
OTRAS	24
DESVENTAJAS COMERCIALES	24
DESVENTAJAS FINANCIERAS	24
OTRAS	25
CONCLUSIONES	27
<b>CAPITULO II</b>	
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	
ESTUDIO DE MERCADO	28
PERFIL DEL CONSUMIDOR	28
SEGMENTO DE MERCADO	29
MERCADO META	29
MUESTRA POBLACIONAL	29
ENCUESTA PILOTO	29
RESULTADOS DE LA ENCUESTA PILOTO	31
CAMBIOS EN LA ENCUESTA PILOTO	32
ENCUESTA REAL	36
GRAFICA DE RESULTADOS	38
DESICIONES Y RESULTADOS	53
IMAGEN CORPORATIVA	55
EMPRESA	55
NOMBRE DE LA EMPRESA	55
MISION	55
VISION	55
LOGOTIPO	56
SLOGAN	56
LEMA	56
COLORES	56
HORARIOS DE SERVICIO	57
SERVICIO	57
DESCRIPCION DEL SERVICIO	57
TIPOS DE SERVICIO	58
NORMAS DE CALIDAD	60
PRECIO	60
ATENCION AL CLIENTE	60
FILOSOFIA EMPRESARIAL	60
PRESENTACION DEL SERVICIO AL CLIENTE	61

INDICE	PAG
CONCLUSIONES	64
<b>CAPITULO III</b>	
<b>ESTUDIO TECNICO</b>	
LOCALIZACION DEL LUGAR	65
DISTRIBUCION DEL LUGAR	65
CAPACIDAD DEL LUGAR	66
SERVICIOS NECESARIOS	66
PROVEEDORES	68
ORGANIZACIÓN DE UN EVENTO	69
DIAGRAMAS DE FLUJO	69
COSTOS	78
CONCLUSIONES	79
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO</b>	
CONTROL INTERNO	80
OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO	80
BASES DEL CONTROL INTERNO	81
ELEMENTOS DEL CONTROL INTERNO	81
PERSONAL	81
ORGANIGRAMA	82
FUNCIONES	83
CONCLUSIONES	87
<b>CAPITULO V</b>	
<b>ESTUDIO CONTABLE</b>	
IMPORTANCIA DEL CONTADOR PARA LAS MICROEMPRESAS	88
LA CONTABILIDAD EN LA MICROEMPRESA	88
BASES LEGALES PARA LLEVAR LA CONTABILIDAD	88
CONTABILIDAD EN EL JARDIN DE FIESTAS	89
CATALOGO DE CUENTA	89
FORMACION DE UN CATALOGO DE CUENTAS	90
CATALOGO DE CUENTAS PARA EL BALANCE "EL JARDIN DE WINNIE POOH"	91
CATALOGO DE CUENTAS PARA EL ESTADO DE RESULTADOS "EL JARDIN DE WINNIE POOH"	92
VENTAJAS DEL CATALOGO DE CUENTAS	93
CUENTAS DE ORDEN	93
CUENTAS PUENTE	94
FORMAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	94
PRESUPUESTOS	95
SISTEMAS DE CONTROL INTERNO	96
PROCEDIMIENTO CONTABLE PARA EL JARDIN DE WINNIE POOH	97
CONCLUSIONES	99
<b>CAPITULO VI</b>	
<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	
EL BENEFICIO ECONOMICO	100
CICLO FINANCIERO	100
ANALISIS FINANCIERO	101
CUANTIFICAR EL PROYECTO EN TERMINOS DE INVERSION	101
ESTIMACION DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO PRODUCTIVO	103
COSTOS FIJOS	104
COSTOS VARIABLES	105
COTIZACIONES	107
COSTO DEL SERVICIO	109
COSTO DEL JARDIN	109
COSTO DEL PAQUETE 6	110
COSTO DEL ALQUILER DEL JARDIN MAS UN SERVICIO INDIVIDUAL	111
DETERMINACION DE PRECIOS DE LOS SERVICIOS QUE SE PROPORCIONARÁN	113
ELABORACION DE PROYECCIONES A 5 AÑOS DE VENTAS Y COSTOS	118
PROYECCION DE COSTOS TOTALES ANUALES	118
PROYECCION DE VENTAS ANUALES	120
ESTADOS PROFORMA	121
BALANCE GENERAL INICIAL	122
ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO EFECTIVO PRO-FORMA	123
EVALUAR LA VIABILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO	125
PUNTO DE EQUILIBRIO	125
LIQUIDEZ	127
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	127
CONCLUSIONES	128

INDICE	PAG
<b>CAPITULO VII</b>	
<b>BASE LEGAL Y FISCAL</b>	
REQUISITOS LEGALFS	129
ALTA ANTE LA SH Y CP	130
CERTIFICACION DE ZONIFICACION PARA USO ESPECIFICO	131
USO DE SUELO	131
VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN	132
AVISO DE FUNCIONAMIENTO ANTE EL INSTITUTO DE SERVICIOS DE SALUD PUBLICA	133
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	134
DICTAMEN TECNICO	135
LICENCIA DE ANUNCIO	136
REGISTRO EMPRESARIAL ANTE INFONAVIT E IMSS	136
CONSTITUCIÓN DE LA COMISION MIXTA DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO	137
REGISTRO DE FUENTES FIJAS Y DESCARGAS DE AGUAS RESIDUALES	138
PROGRAMA INTERNO DE PROTECCION CIVIL	138
ACTA DE INTEGRACION A LA COMISION DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS	139
APROBACION DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO	140
INSCRIPCION EN EL PADRON DE IMPUESTOS SOBRE NÓMINA	140
ALTA EN EL SIEM	141
OBLIGACIONES ANTE LA SH Y CP	142
QUIENES TRIBUTAN EN EL REGIMEN	142
INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES DE QUIEN REALIZA EL TRABAJO	143
INGRESOS ACUMULABLES	143
MOMENTO EN QUE SE DEBEN ACUMULAR LÑOS INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRE!	144
DEDUCCIONES AUTORIZADAS	144
REQUISITOS DE LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS	145
OBLIGACIONES	148
VENTAJAS	148
AFILACION A LA CAMARA DE COMERCIO	149
BENEFICIOS DE LA POLIZA	149
CONTRATO DE SERVICIOS	150
CONCLUSIONES	152
FORMATOS	
<b>CONCLUSIONES</b>	
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	

## INTRODUCCIÓN.

### LICENCIADO EN CONTADURÍA

**EXPERTO FINANCIERO Y COMO TAL ES AUTORIDAD PROFESIONAL EN TODO LO QUE SE REFIERE A OBTENER Y APLICAR RECURSOS FINANCIEROS DE ENTIDADES EN LAS ÁREAS DE CONTABILIDAD, CONTRALORÍA, TESORERÍA, AUDITORÍA, FINANZAS Y FISCAL, ASÍ COMO LA PLANEACIÓN, ANÁLISIS, CRÍTICA, INTERPRETACIÓN E INVESTIGACIÓN EN LAS FINANZAS.**

Cuando se escucha hablar de un contador, el primer concepto que se nos puede ocurrir es, aquella persona que sabrá hacer las declaraciones de impuestos ante hacienda o algún trámite ante una institución.

Pobreza, analfabetismo, desempleo, escasez de vivienda, insuficientes servicios de salud, delincuencia, sobrepoblación, contaminación ambiental, narcotráfico, escasez de agua y energía, violación de derechos humanos, inflación, satisfacción de la demanda interna del país, creación de empleos, capacitación y adiestramiento; son tan sólo algunos de los problemas económico-sociales que agobian a nuestro país y la Contaduría puede y debe coadyuvar a su solución.

Si bien las entidades contribuyen a su solución mediante la producción de bienes y servicios, hace falta la valuación de cada necesidad y beneficiario, lo que corresponde al campo de la Contaduría, la cual eficientará al máximo los recursos para empezar a dar solución a todos los problemas antes mencionados que afectan a nuestro país.

El presente trabajo, lo hice con la principal finalidad de aplicar los conocimientos adquiridos para plantear un modelo o esquema organizacional para iniciar y operar una microempresa, mediante el diseño de una microempresa propia y llevarla a la eficiencia y con ello alcanzar a cubrir el concepto de Licenciado en Contaduría, dejando una guía para la creación de microempresas y participar en el desarrollo eficiente de la microeconomía mexicana.

La microempresa esta jugando un papel en la economía mexicana, totalmente impresionante, el Gobierno por su parte trata de darle cierto apoyo, pero tal vez no se le esta dando la importancia necesaria, puesto que hace falta una exagerada información de las bases necesarias para llevar una buena administración, a pesar de esto las microempresas de nuestro país están aportando a la apertura de empleos y a la satisfacción de necesidades más específicas.

Tal es el caso de este proyecto que se llevará a cabo en la colonia La Esperanza, ubicada en la delegación Iztapalapa, la cual a primera vista no cuenta con Salones o Jardines para fiestas, así como tampoco las colonias cercanas a ella, debido a que siempre se puede detectar que las fiestas se hacen en la calle.

Existen tres sectores en las empresas: industrial, comercial y de servicios. La microempresa que se pretende crear está en el sector servicios, los cuales han tenido un crecimiento en los años recientes. El ritmo acelerado que hay en las actividades diarias de nuestro país (políticas, sociales, culturales, y sobre todo familiares), nos han orillado cada vez más a requerir de los servicios de otros, para lograr hacerle frente a nuestras responsabilidades y obligaciones con la familia y la sociedad.

La microempresa en México, ha tenido un crecimiento, es decir día a día se abren más y más microempresas (negocios familiares), por diversas causas; la primera, desempleo, bajos ingresos familiares o por la plena intención de ser independiente. Sin embargo el desarrollo o progreso financiero no ha sido tan considerable, esto se debe por la casi nula preparación e información de organización y planeación que se requiere para llevar a cabo un negocio, con éxito y rentabilidad, por lo cual considero realizar el acercamiento necesario del microempresario a la conformación de una microempresa, así como la forma en que deberá estar integrada; es decir su operabilidad y organización en distintas áreas. En este trabajo trato de dejar una idea de las distintas áreas que deben existir en cualquier negocio por muy pequeño que sea, no queremos encontrar en la tienda de la esquina, una oficina para el departamento de compras, o un extenso patio para el desembarque de proveedores, el departamento de costos, impuestos, contabilidad o análisis financiero, un despacho de abogados para los asuntos legales que esta debe enfrentar; la realidad es que no existen ni existirán esas oficinas físicamente pero si, deben estar determinadas organizacionalmente las áreas, sólo que por la poca preparación y visión empresarial que existe, el empresario o dueño de la tienda no puede identificar estas áreas, y mucho menos delimitar políticas o estrategias de eficiencia o eficacia, así como tampoco se pueden dar cuenta de los aspectos fuertes o débiles que tiene su empresa y/o negocio, de los cuales podrían basarse para su ideal funcionamiento y así llegar al éxito.

Este trabajo esta dividido en ocho capítulos; en los que espero lograr realizar una guía o modelo para establecer una estructura sólida para una microempresa.

En el Capítulo I podremos ubicar a la micro-empresa mexicana en su marco socioeconómico, en la cual, toda aquella persona emprendedora podrá tener un panorama de la situación que tienen las microempresas. Allí también describiré a aquellas personas con espíritu emprendedor.

Además encontraremos el breve marco socioeconómico que sé esta generando en torno a las empresas que proporcionan servicios para fiestas.

Crear una empresa tiene muchos beneficios, económicos y personales, pero desde el momento en que pensamos en establecer un negocio comienza esa labor estructural y ordenada para innovar un nuevo producto o servicio. Hay que determinar si vamos a vender lo que sabemos hacer, lo cual puede o no satisfacer

una necesidad o vender lo que en realidad se requiere, con ello determinar la oferta y la demanda, el mercado que intento cubrir, la presentación que mi servicio tendrá ante los clientes, la publicidad que ocupare, las estrategias que utilizaré para enfrentar la competencia que tenga, establecer precios y promociones y sobre todo establecer una imagen corporativa que va desde el logotipo, lema, colores y mascota para darlo a conocer al cliente. Estos factores son importantes para determinar la factibilidad de crear un negocio con cierto giro, y se hace a través de un estudio de mercado, de ventas y de servicio al cliente que se encontrará en el Capítulo II ESTUDIO DE MERCADOTECNIA.

Aprobado el producto que venderé, y conforme a la demanda procede hacer un estudio de todas las actividades que involucrarán la creación del servicio de la empresa, los costos y las normas de calidad que los servicios, deben cubrir, así como también la mano de obra que ocuparé, pero sobre todo el lugar o espacio que estará destinado para brindar el servicio de una fiesta; puntos como estos los encontraremos en el Capítulo III ESTUDIO TECNICO.

En el Capítulo IV ESTUDIO ADMINISTRATIVO, veremos que en una empresa es de suma importancia saber ¿en dónde estamos parados?, ¿hacia dónde vamos? y ¿cómo vamos ha llegar a cumplir las metas y objetivos?. El desarrollo de los negocios será la consecuencia de una buena o mala administración. Para alcanzar tal desarrollo y competir con éxito en el mercado, se requieren medios apropiados, de carácter administrativo como lo son: el control interno (organigrama, delegación y delimitación de funciones y políticas de cada área), las relaciones humanas, la planeación, etc. El uso de estos instrumentos es lo que constituye la administración, basada en la colaboración entre la dirección y el personal a fin de lograr la prosperidad deseada.

Ahora es necesario, delimitar y responder, en el Capítulo V ESTUDIO FINANCIERO, a las principales interrogantes que cualquier persona que quiera poner un negocio se haría: ¿cuánto capital necesito realmente para generar este proyecto?, ¿en cuánto tiempo veré mi inversión?, ¿cuáles serán mis ganancias? Y la principal... ¿es rentable este negocio?, a estas preguntas se les da respuesta con la elaboración de proyección de ventas (ingresos) y tomando en cuenta las estrategias de mercadotecnia, se elaborarán estados financieros pro-forma y puntos de equilibrio que se expondrán en este capítulo.

Capítulo VI ESTUDIO CONTABLE, es de gran importancia por que es el complemento para el control financiero expuesto en el Capítulo anterior, por ello en este se establece la forma en como se registrará, clasificará y analizará en términos monetarios todas las transacciones que serán parte de la actividad de la empresa.

Por último, cualquier empresa y/o negocio debe cumplir con ciertos requisitos legales y fiscales, por eso resulta fundamental el Capítulo VII ESTUDIO LEGAL Y FISCAL, ya que en el se establecen cada uno de los requisitos que se deben cumplir, así como los trámites necesarios para dar de alta ante las autoridades

pertinentes un negocio de este giro. Además veremos, cada una de las obligaciones, ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de acuerdo al régimen en el que me corresponderá tributar.

Finalmente se mostrarán los resultados de la evaluación de este proyecto de inversión para crear un jardín de fiestas infantiles.

## JUSTIFICACION

El presente proyecto de inversión o plan de negocios, estará hecho con tres intenciones.

- ❖ Establecer mi propio negocio, como microempresa, a partir de la necesidad de un mejor tipo de vida y de una carencia de espacio para fiestas infantiles en la colonia La Esperanza de la delegación Iztapalapa.
- ❖ Aplicar mi capacidad como futura contadora, para crear si bien no un modelo, pero si una guía que sirva para la apertura de próximas microempresas.
- ❖ Contribuir al desarrollo de la microempresa, en la cual tengo una real esperanza, en el impacto económico que actualmente tiene y tendrá en un futuro.

Cuando estudiamos, no creo que llegemos a pensar que la vida laboral en realidad representa un grado de dificultad tan alto. Primero, es difícil, encontrar un trabajo, ya que lo encontramos, nos empezamos a ver implícitos en una permanente guerra de intereses entre compañeros y jefes, existen envidias, intrigas, acosos y una nefasta cultura laboral entre jefe y subordinado, éste ambiente suele ser desgastante y sobre todo nos sometemos a un encierro, que puede llegar el momento de olvidarnos de nuestras familias y que decir de nuestra vida personal, pocas veces se tiene la oportunidad de ir al cine, llegar temprano a casa y merendar con la familia, en caso de las madres o padres de familia, pues no tienen, en muchas ocasiones, oportunidad siquiera de ir a firmar las boletas de calificaciones; el ser humano no es en realidad dueño de su propio tiempo, el dueño es la empresa para la que trabajamos, pero lo más importante es que todo ese desgaste, físico, intelectual y emocional, tiene en la gran mayoría muy poco beneficio económico y personal. Además hay que tener en cuenta la constante inseguridad de permanecer en nuestros trabajos.

El ser humano sólo tiene una vida y hay que disfrutarla al 100% en todos los aspectos, laboral, profesional, emocional, personal, etc. Así que, la mejor forma de disfrutar de nuestra profesión, es haciéndolo en un lugar en donde, el esfuerzo físico, intelectual y económico de resultados, buenos o malos, serán en su mayoría para nosotros.

**ESTABLECER MI PROPIO NEGOCIO, COMO MICROEMPRESA**, es mayor responsabilidad y por lo tanto desgaste, pero no importa pues ahora todos los beneficios serán para nosotros, aunque nunca hay que olvidar que se tendrán malos ratos, pero es ahí en dónde entra otro de los puntos por lo que decidí hacer este proyecto....

## **APLICAR MI CAPACIDAD COMO FUTURA CONTADORA**

alcanzar a ser esa experta financiera, que como tal tenga la capacidad de obtener y aplicar estratégicamente los recursos financieros de mi entidad y de cualquier otra, en las distintas áreas que estas deben tener, como: Mercadotecnia-Ventas, Servicio al Cliente, Producción de un bien o servicio, Administración, Contabilidad, Finanzas, Costos, Fiscal y Legal.

Y por lo tanto, contribuir a mejorar la economía de mi País.

Por otro lado durante la práctica de mi servicio social en PAMYPE (Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa), me pude percatar de la exagerada existencia de microempresas que necesitaban de orientación, preparación y ayuda para remediar, mejorar e implementar sistemas que llevarán al éxito a sus microempresas. La Microempresa mexicana necesita, que los profesionistas implementemos una real campaña que sea capaz de crear una filosofía empresarial, en todas aquellas personas que tienen o pretenden establecer su propia empresa, lo hagan con formalidad. Hablar de formalidad no es querer que la tienda de la esquina tenga la estructura de un centro comercial reconocido, no, esa no es la intención, la intención es mostrar que cualquier negocio, por más pequeño que este sea, necesita saber que existen áreas, con sus debidas responsabilidades, políticas y estrategias para alcanzar la eficiencia y el éxito de cualquier entidad económica que pueda generar una retribución monetaria.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cada día muchas familias o gente simplemente emprendedora, establece su propia microempresa, todas por distintas razones, pero la principal, mayor poder adquisitivo para los dueños y sus familias, sin embargo por lo regular son negocios que se ponen sin mayor formalidad y organización, o simplemente los actuales dueños la administran conforme a la costumbre porque muchas de las microempresas son heredadas, y la velocidad de la operación puede ser tal vez no tan rápida pero si saturada que no tienen tiempo de detectar debilidades, fortalezas y problemas que estas puedan tener, hasta llegar el momento de enviciar las operaciones y hacer que la empresa se estanque y que no pueda ser frente a la competencia hasta el momento de desaparecer. Por ello me es de suma importancia que como profesionista en Contaduría Pública pueda establecer una guía que muestre la estructura de mercado, productiva, administrativa, contable, financiera, legal y de impuestos, que lleve al exitoso funcionamiento y rentabilidad de estos negocios.

Con ellos contribuir al crecimiento de una nueva cultura empresarial, en donde el microempresario sepa estar siempre pendiente de las operaciones de su empresa, tratando día a día de eficientarla.

Por otro lado, se podría pensar que el tener o hacer una fiesta es un suceso normal y caro, pero no tan importante, como para que los salones o jardines de fiesta tengan una influencia en la economía. La verdad es que las fiestas, en la sociedad mexicana, tienen un impacto impresionante a tal grado de que en México existan salones tan renombrados como Salones Ambrosía.

En la Colonia la Esperanza y las aledañas a ella se efectúan por lo regular en cada fin de semana dos o tres fiestas, pero las tienen que hacer en la calle, debido a que no cuentan con el suficiente espacio en casa, incluso en la Unidad Habitacional Mirasoles optan por realizar sus fiestas en los estacionamientos.

## DELIMITACION DEL PROBLEMA

La construcción de las casas en los terrenos, de la colonia la Esperanza son de dimensiones pequeñas, en las que la gran mayoría sólo dejan espacio para guardar un automóvil; en esta colonia las fiestas se tienen que hacer en la calle, porque además la colonia es muy pequeña, solo cuentan con un centro cultural en el que pueden hacer pequeñas reuniones, pero que se encuentra en una de las colonias cercanas a ella. Por lo cual trabajaré en la colonia La Esperanza, Porfirio Díaz, San Antonio y la Unidad Habitacional Mirasoles para determinar la factibilidad de instalar un jardín de fiestas infantiles, que sea útil para los habitantes de la colonia La Esperanza y las colonias cercanas a ella y tal vez en un futuro tener clientes que no necesariamente sean de estas colonias.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Por medio de un plan y/o proyecto de inversión, conocer la factibilidad económica y social de diseñar una microempresa de servicios para fiestas infantiles en la Colonia la Esperanza de la Delegación Iztapalapa.

### OBJETIVO PARTICULAR

- ❖ Contribuir al desarrollo de la microempresa, en la cual tengo una real esperanza, en el impacto económico que actualmente tiene y tendrá en un futuro.
- ❖ Establecer mi propio negocio, como microempresa, a partir de la necesidad de un mejor tipo de vida.
- ❖ Aplicar mi capacidad como futura contadora, para crear sí bien no un modelo, pero sí una guía de la estructura organizacional que debe existir, para la apertura de microempresas.

## HIPÓTESIS

Debido al poco espacio que existe en las casas de la colonia La Esperanza y colonias aledañas a ella, y la ausencia de lugares en donde se puedan realizar eventos sociales, el hecho de poner un jardín de fiestas infantiles cubrirá gran parte de esta evidente necesidad, pues por lo regular sus fiestas las acostumbran hacer en la calle. Y con ello, además de cubrir la necesidad de espacios, la seguridad para los invitados de las fiestas será mayor en el momento en que se hagan en el jardín que se pretende instalar; por otro lado esto implicará ser una fuente de empleo para algunas personas de la misma colonia.

## METODOLOGÍA

La metodología que utilizaré para mi plan y/o proyecto de inversión, constará de tres fases:

1. *FASE INDAGADORA.* En algunas ocasiones he tenido la necesidad de contratar los servicios de un salón de fiestas o de algún servicio para ellas, así que después de pronosticar que el negocio de los salones y jardines de fiesta son rentables y observar la probable necesidad de establecer un jardín y/o salón de fiestas en la colonia La Esperanza, inicié con esta labor.
2. *FASE DEMOSTRATIVA.*- A través de encuestas, estadísticas, sondeos y gráficas se verificará y plantearán los pros y contra que implique la instalación de este jardín de fiestas infantiles.
3. *FASE EXPOSITIVA.*- Aplicando los conocimientos adquiridos durante la carrera, la experiencia laboral y las lecturas que para la elaboración de este proyecto se realizaron, se dará un planteamiento socioeconómico de la microempresa y el giro de servicios para fiestas, así como todas las características y detalles que implica establecer una estructura de mercado, productiva, organizacional, contable, financiera, legal y fiscal, para crear una microempresa.

Así, en estas tres fases aplicaré los métodos científico, deductivo, histórico y descriptivo.

# CAPÍTULO I

"MARCO SOCIECONOMICO  
DE LA  
MICROEMPRESA  
EN EL  
RAMO DE LOS JARDINES DE FIESTAS

## CAPITULO I

### MARCO SOCIOECONÓMICO DE LA MICROEMPRESA

#### EMPRESA.

#### CONCEPTO.

"La empresa es el organismo de la economía en el cual se agrupan los factores productivos y cuya finalidad es producir bienes o servicios para transmitirlos a otra economía.

De esta definición, se desprenden las siguientes notas constitutivas de la empresa.

- 1.- Es un organismo, es decir, un conjunto de partes, secciones, oficinas o departamentos que realizan cada uno de ellos funciones específicas y diferentes, pero que al combinarse producen un todo o unidad.
- 2.- Agrupa los factores productivos (trabajo, capital, recursos y organización).
- 3.- Su finalidad es producir bienes y/o servicios. La totalidad de los bienes y servicios de carácter privado son producidos en esas empresas y de allí obtienen sus ingresos las personas económicamente activas, a las que hay que agregar el personal ocupado por el Estado.
- 4.- No produce para ella, sino para otras economías, que pueden ser productivas, (otras personas) o consuntivas (personas que aplican esos bienes a la satisfacción de sus necesidades." (1)

#### CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

"De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera" (2):

(1) ECONOMIA. LIC. EDUARDO RUIZ CASTRO. IPN. EDICIÓN 2003

(2) WWW.SIEM.GOB.MX

## CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES

SECTOR / TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 – 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 – 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 – 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

## EMPRENDEDOR

### CONCEPTO

Para que la empresa exista antes debe existir un ser humano emprendedor, del cual a continuación hablaré:

Anteriormente las únicas personas que tenían la oportunidad de ser empresarios, eran los hijos de ricos; ellos sabían que terminando de estudiar heredarían una empresa o tendrían el apoyo suficiente para emprender su propio negocio, la filosofía que se les enseñaba era: que cuando terminaran sus estudios estarían capacitados para recibir la información necesaria para la toma de decisiones ido hacerse llegar de personal suficientemente capacitado para hacerle frente a las operaciones cotidianas de la empresa y ellos únicamente tendrían que estar supervisando y tomando las decisiones necesarias. En cambio a los que no contaban con esas ventajas se nos enseñaba a generar la información y a estar lo suficientemente capacitados para tener el privilegio de ser parte y colaborar a hacerles frente a las operaciones de sus empresas.

Actualmente “cualquier persona, hombre o mujer, joven o no muy joven, pobre o rico, con estudios o sin ellos, rubio o moreno, chaparro o alto, el primer hijo del matrimonio o el último, laico o religioso, vecino de la Nápoles o de la Nezahualcóyotl, casado o soltero, con hijos o sin ellos, que emprenda con paciencia, empeño, decisión y sacrificios, acciones congruentes y consistentes con el fin de crear, quizás donde antes no había un determinado concepto de mercado, una actividad legal y productiva que beneficiará a la sociedad, puede ser un empresario.

El ser emprendedor es la capacidad de iniciar obras o acciones que implican cierto riesgo de dificultad. La persona emprendedora se distingue de los demás por su capacidad creativa e innovadora. Estas personas enfrentan el reto y resuelven problemas actuales, además de encontrar nuevas soluciones a los viejos problemas.

El progreso de la sociedad lo producen verdaderamente aquellas personas que tienen las características de emprendedor." (3)

"Un sabio decía que crear una idea era diez por ciento inspiración y noventa por ciento transpiración. Este dicho puede definir someramente lo que significa poner en marcha una empresa de cualquier índole. Con respecto a los hombres de negocios en nuestro país, crear un ente productivo puede tener una amplia gama de modalidades, desde la copia, remedo o feroz pirateo de ideas ajenas, hasta la genuina incentiva puesta en operación en forma rentable. Por ideas no paramos pero es importante estudiar qué es lo que tienen en común aquellas personas que las materializan.

Pondré un ejemplo de un emprendedor al que llamaremos Don Paco, quien hace treinta años, aproximadamente, empezó a vender jugos y tortas, después diversifico su negocio; todo hubiera seguido su lento curso normal, si un día no se hubiera aparecido en aquel negocio un muchacho que le sugirió cambiar el sistema de preparación de estas tortas, aprobada la sugerencia y ponerlas a la venta, la aceptación fue tal que su modesto negocio fue lanzado al estrellato. Después Don Paco instauró un local fijo y lo amplió varias veces, con el consiguiente crecimiento en personal, añadió más platillos al menú (aunque su triunfo inicial con las tortas no ha cambiado) y ahora tiene un emporio que sin duda le permitirá a él y a su familia vivir holgadamente hasta la cuarta generación.

Analizando a Don Paco, se puede decir lo siguiente:

Es un hombre humilde, sin educación formal, pero que sin embargo tuvo la suerte de encontrarse con un chef excepcional cuya receta ha hecho las delicias de miles de ciudadanos, aunque tampoco es lo que necesariamente pudo llevar al éxito a Don Paco pues en la orbe existen personas con "chispa" e ingenio comprobados.

Pero Don Paco asumió riesgos, que otras personas no tomarían, ¿qué tenía que perder?, su puesto ambulante tenía ventas constantes.

Tuvo suerte, aunque indiscutiblemente existe este elemento en toda aventura, no es ni con mucho motivo suficiente para poder triunfar."(4)

¿Esta confuso verdad?

Lo que sucedió fue que Don Paco es:

1. Una persona inquieta, rebelde e inconforme con lo que el medio le ofrece, actúa de tal forma que a mucha gente le parecería locura, una de las principales características del emprendedor, por ejemplo: ¿A quién se le ocurriría instalar una fábrica de zapatos en León, Guanajuato, habiendo establecidos ya, cientos de competidores? Pero situaciones como estas nos demuestra que el pequeño empresario esta convencido de que no se ha escrito la última palabra en el área económica en donde piensa entrar.

(3) SALO GRABINSKY. EL EMPRENDEDOR, CREADOR Y PROMOTOR DE EMPRESAS.

(4) IDEM

- Además es terco y tiene una confianza tal en si mismo y en lo que va a emprender, que las dificultades no lo detienen.
2. La persona que pone en marcha un negocio es, por naturaleza, obsesiva y con mucha tendencia a explotarse así misma.
  3. Es intuitiva, virtud nata aunque desarrollada en forma diferente por el núcleo de personas en el que se mueve. Aunque aquí entra uno de los graves problemas que puede aquejar a las microempresas, porque por intuición no me refiero necesariamente a la planeación propiamente dicha, sino a un sentimiento casi orgánico, es casi un presentimiento, intuye que futuro puede tener una idea "va a pegar" en el mercado.

## **MICROEMPRESAS**

En este trabajo estaré enfocada a la microempresa, por lo cual empezaré, con base a la clasificación anterior y algunas otras referencias, ha dar una definición de lo que es microempresa.

Para Alberto Calva Mercado de Acus Consultores, S.C.; "microempresa es: aquella empresa que es pequeña en todos los aspectos: número de colaboradores, ventas, tecnología, sistemas de información, grado de especialización e internacionalización o globalización. (5).

Yo podría proponer dos conceptos para definir microempresa; uno es el concepto actual y el segundo sería el concepto idóneo, los cuales a continuación expongo:

### **CONCEPTO ACTUAL DE MICROEMPRESA.**

Es aquella entidad económica, que no cuenta con una organización formal, que le permita optimizar sus recursos al 100%, dejándola en un absoluto descontrol y por lo tanto pocas probabilidades de vida en la economía mexicana.

### **CONCEPTO IDÓNEO DE MICROEMPRESA.**

Es una entidad económica, la cuál a pesar de ser pequeña, existe en ella una estructura organizacional y por lo tanto el dueño, debe estar siempre expuesto a ser parte de una nueva cultura microempresarial, en donde debe existir la preparación, actualización y la noción de que es un microempresario que esta jugando un papel sumamente importante en la economía del país. Esto con la única finalidad de obtener éxito económico y por lo tanto social, pues al haber rentabilidad se podrán cubrir y solucionar problemas sociales, como el desempleo, la violencia intrafamiliar y la delincuencia, entre otras.

## CAUSAS SOCIOECONÓMICAS PARA LA CREACIÓN Y CRECIMIENTO DE LA MICROEMPRESA

"Desde el fin de la segunda guerra mundial no se habían con-juntado tantas variables políticas, económicas y sociales, por no decir tecnológicas y hasta religioso-morales, para complicarnos la existencia.

Nuestro país no ha estado ajeno a las vicitudes de esta época. Al contrario, hemos tenido el dudoso honor de estar en primera fila mundial con nuestra crisis financiera, altísima inflación, desempleo y una estrepitosa caída del poder adquisitivo de la inmensa mayoría de la población: A pesar de su riqueza humana y natural, México se ha empobrecido en los últimos años

Pero convencidos de que para todo existen salidas viables a nuestros problemas, una solución sencilla, pero muy efectiva es la de fomentar, a como de lugar, la creación de nuevas empresas privadas, y por ende, la búsqueda, apoyo y capacitación de aquellos individuos que reúnan las características necesarias para ponerlas en marcha: LOS EMPRENDEDORES". (6)

"Desde que el presidente Vicente Fox llegó al gobierno en diciembre del 2000, unos 500.000 mexicanos han perdido sus empleos debido a que la economía se desaceleró por una menor demanda de productos en Estados Unidos, a donde México destina cerca de un 85 por ciento de sus exportaciones.

Actualmente, la tasa de desempleo del país está cerca de sus niveles más altos desde julio de 1997 y a algunos representantes de la oposición les preocupa que los recortes de empleos públicos incluyan a personal de menores ingresos" (7).

Hacer un análisis sobre las causas de la microempresa nos puede llevar a demostrar que más que tener un origen por un espíritu emprendedor, son el resultado de la profunda crisis económica y política que ha abrumado a nuestro país. La microempresa es una forma de buscar nuevas alternativas para lograr una mejor Economía Nacional ya que las microempresas se encuentran en todas las ciudades del país con la gran esperanza de que la microeconomía logre sacar adelante al país económicamente.

La microempresa tiene orígenes muy remotos. Muchas de ellas pueden considerarse que empezaron como talleres artesanales y otras como pequeñas maquiladoras.

## CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

Una microempresa tiene las siguientes características:

- ❖ Las microempresas son con propietarios y administración independiente. La mayoría de las microempresas son familiares y quienes las han puesto quizás son gente sin estudios o preparación, por ello este trabajo tiene entre otras la finalidad de que sirva como muestra para establecer una microempresa, proporcionando características básicas de cada área y

(5) Alberto Calva Mercado [www.acus.com.mx](http://www.acus.com.mx) Acus Consultores, S.C.

(6) SALO GRABINSKY. EL EMPRENDEDOR, CREADOR Y PROMOTOR DE EMPRESAS.

(7) <http://mx.news.yahoo.com/040305/2/161ru.html>

sobre todo intentando formar una filosofía de empresario, sin importar que sea micro, pequeño mediano o grande al final es una célula económica.

- ❖ No domina el sector de la actividad en que opera. Quizás no se domine pero se deberá tratar de que el poco o mucho campo que podamos abarcar, sea con calidad.
  
- ❖ Cuentan con estructura de organizaciones muy sencilla. Efectivamente quizás en un principio podría ser muy sencillo, pero se verá mas adelante que con apoyos de varias instituciones podemos alcanzar una organización efectiva para llevar con éxito a la microempresa.

## **OBJETIVOS DE LAS MICROEMPRESAS**

Las empresas pueden estar tipificadas como microempresas, pequeñas, medianas, como factores fundamentales para el desarrollo económico por lo tanto, no cabe duda alguna de que las empresas puedan desempeñarse, en diversas funciones en nuestra sociedad, tales como:

1. Contribuir al crecimiento económico
2. Crecimiento y expansión de la Microempresa.
3. Reforzar la productividad.
4. Responder a las demandas concretas de los consumidores.
5. Crear nuevos productos y servicios.
6. Generar empleos.

## **PROBLEMAS DE LA MICROEMPRESA**

- ❖ Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiencias en la dirección.
  
- ❖ Escasa cultura tecnológica.
  
- ❖ Escasa filosofía empresarial.
  
- ❖ Improvisación y carencia de normas de calidad.
  
- ❖ El ausentismo del personal.
  
- ❖ El constante aumento de los precios de materias primas.

- ❖ La mala calidad de los materiales.
- ❖ Marginación respecto a los apoyos institucionales.
- ❖ Falta de garantías para acceder al crédito.
- ❖ Excesiva regulación gubernamental.

## **VENTAJAS PARA INICIAR UNA NUEVA MICROEMPRESA**

El futuro empresario que intenta iniciar una microempresa se enfrentara a distintos problemas y una situación que por lo general entraña una gran incertidumbre y riesgo.

Sin embargo se es empresario porque se tiene el deseo de crear riqueza para uno y su familia. Pone en juego de manera obsesiva y constante, todos los recursos con que cuenta, y se ingenia para obtener otros que parecerían inalcanzables. El microempresario es capaz de ver que existen ventajas y desventajas para empezar una microempresa en un giro totalmente nuevo, las ventajas son:

- Que el propietario puede elegir su propia ubicación, productos, servicios, equipo, personal, proveedores, bancos.
- Que las instalaciones físicas pueden construirse de acuerdo con el uso eficaz de la empresa planeada.
- Que todas las fases de emprender una empresa nueva pueden ser establecidas por el propietario, sin tener que cambiar nada.
- Que el propietario tiene la facilidad de crear una imagen como la de precios, servicios, atención a clientes, etc.
- Que se puede formar una clientela leal sin que se presuma ninguna mala voluntad de una empresa existente.
- Que haya sido creado un nuevo producto que sea útil y necesario para el mercado de consumo.

## **DESVENTAJAS DE INICIAR UNA NUEVA MICROEMPRESA**

- Existe un factor de alto riesgo en el inicio de la empresa.
- En ocasiones toma tiempo considerable y una inversión costosa al crear una clientela continua, por los gastos de publicidad y promoción.

- Se dificulta la capitación de fondos para que inicie una empresa con una adecuada operatividad de la empresa, (procedimientos, políticos, centrales.).

## **POSIBLES SOLUCIONES PARA ESTABLECER UNA MICROEMPRESA**

Para resolver los problemas que existen en la operación inicial y normal de la microempresa mexicana habrá que considerar los siguientes puntos:

- ❖ La microempresas para que sean eficientes deberán ser dirigidas profesionalmente, para ello hay que capacitar a los microempresarios, quienes son gente quizás sin estudios o tal vez profesionistas, pero que en ambos casos no tienen esa filosofía empresarial y/o conocimientos en aspectos administrativos y contables.
- ❖ Los programas de financiamiento no son la única solución para la microempresa; por el contrario estos habrá de considerarse como ultima instancia. Hay que otorgar los recursos financieros no desde una perspectiva paternalista, si no con la seguridad de que el trabajo inteligente y lógico ha sido implantado, previo a la elaboración de un plan de negocios, como el que se presentará en este trabajo.
- ❖ La simplificación administrativa en las dependencias publicas que sirvan de apoyo a la microempresa, es indispensable para la subsistencia de las mismas.
- ❖ Fomentar la formación integral del microempresario, esto implica provocar el enfoque humano y la dimensión trascendente de su labor.

## **IMPACTO DEL CRECIMIENTO DE LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS EN EL PAÍS.**

### **EMPLEO**

Curiosamente en gran parte la proliferación de microempresa ha sido provocada por el desempleo pero también esto ha tenido una gran ventaja, con una salida benéfica para la crisis económica, en lugar de haber repercutido el desempleo en una mayor crisis social, el ingenio y dedicación de muchos mexicanos les ha permitido abatir su difícil situación con la creación de las microempresas (autoempleo).

## IMPACTO EN PLANES DE ESTUDIO

"La Secretaría de Educación Pública, a través de la Dirección General de Centros de Capacitación para el Trabajo Industrial (CECATI), creará la Especialización de Administración de Microempresas, a fin de promover la generación de pequeños negocios exitosos y permanentes, o bien para reforzar los conocimientos de quienes son ya pequeños empresarios.

A partir del próximo ciclo escolar 2004-2005, alumnos egresados de los centros de capacitación y público en general tendrán la opción de tomar la especialidad en la administración de microempresas, pues el único requisito es que tengan conocimiento de la actividad que realizarán en el negocio que quieren emprender.

La especialización comenzará a impartirse en el ciclo escolar 2004-2005 en 90 CECATI del país, incluidos los 32 planteles que se ubican en el Distrito Federal, y para agosto de 2005 se ofrecerá en los 198 planteles que existen.

El Director General de los Centros de Formación para el Trabajo, José Efrén Castillo Sarabia, indicó que esta especialización va a estar integrada por tres cursos, cuyo objetivo será fortalecer el éxito y la permanencia de las microempresas.

En cuanto a la capacitación de los docentes que impartirán los cursos, expresó que a partir de un convenio de colaboración, que se firmará con la Fundación Autoempleo Productivo, se dará el adiestramiento y actualización a los profesores.

Entendiendo que el Autoempleo-Productivo, es el que un emprendedor propicia en el momento de crear su propia empresa, es decir él mismo se esta creando su fuente de trabajo, con las condiciones que él elija y por supuesto le convenga.

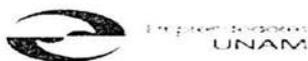
Agregó el funcionario de la SEP que dentro de este acuerdo de colaboración, la fundación, la cual cuenta con gran prestigio en el ámbito de la capacitación, intercambiará experiencias y materiales didácticos, mientras que los CECATI instruirá a los alumnos que la fundación no pueda atender.

Como un servicio adicional, que además, el funcionario señaló, en el Distrito Federal se creará en cada una de las 16 delegaciones un equipo de trabajo conformado por un abogado, un contador y un asesor de operación, a quienes podrán acudir los microempresarios para aclarar dudas y recibir orientación.

Los cursos también proporcionarán a los estudiantes las herramientas necesarias para despertar su espíritu emprendedor y elaborar un plan de negocios; a su vez recibirán información sobre cuestiones administrativas, contables, legales y fiscales para que ellos busquen el financiamiento y establezcan su microempresa.

Cabe señalar que esta especialización surgió a partir del curso de Creación y Administración de Microempresas, el cual, a dos años de impartirse, ha registrado una matrícula de mil 400 estudiantes." (9)

"Con base a esa necesidad de preparación de microempresarios, la Facultad de Contaduría y Administración, cuenta con un taller de "EMPRENEDORES", del cual doy un breve panorama.



## EMPRENEDORES UNAM

**OBJETIVO:** Formar universitarios con espíritu emprendedor, creativos, responsables, líderes y honestos, capaces de crear y desarrollar empresas a través de un Programa que les permite vivir experiencias reales de una organización bajo un contexto académico.

EMPRENEDORES-UNAM tiene las siguientes actividades:

1. Realiza Expo-feria empresariales
2. Cuanta con la edición de una revista "EMORENEDORES"
3. Proporciona cursos extra curriculares de orientación y preparación para la creación y apoyo de microempresas.
4. Presentación a inversionistas de las microempresas con las que se esta trabajando.
5. Asesoría para la creación de empresas
6. Asociación de empresarios
7. Vinculación con universidades, empresas y medios de comunicación." (10)

## CRECIMIENTO EN PROGRAMAS FINANCIEROS QUE APOYAN A LA MICROEMPRESA

"El titular de la Secretaria de Trabajo y Previsión Social, hizo un llamado a la sociedad y a los actores políticos del país para que no "satanicen" el concepto de los "changarros", pues señaló que lamentablemente se ha tomado a mofa.

Indicó que no se pude tomar a broma un tema de la importancia que representa para el desarrollo de las familias mexicanas y del país hablar de microempresas que van desde los dos empleados en adelante" (11).

(9) [www.sep.gob.mx](http://www.sep.gob.mx)

(10) [http://server.contad.unam.mx/sc/empre/emprende/emprende\\_page/menu.htm](http://server.contad.unam.mx/sc/empre/emprende/emprende_page/menu.htm)

(11) [www.Notimex.com.mx](http://www.Notimex.com.mx) 21 de abril de 2004.

## **PERSPECTIVA DEL GIRO DE SERVICIOS DE SALONES Y JARDINES PARA FIESTAS**

El emprender nuevos negocios en nuestro país en estos tiempos difíciles, implica sin duda, mayores riesgos. Factores tales como baja demanda, problemas de liquidez, un TLC incierto y el entorno político cambiante entre otros, propician situaciones que afectan en mayor o menor medida la marcha normal de los negocios; por lo tanto nos vemos obligados a contar con mayores y mejores herramientas de análisis para que nuestras decisiones estén bien fundamentadas y los resultados sean previstos, sobre todo si queremos iniciar algo nuevo.

Así que en el artículo "101 negocios en México: Ventajas y Desventajas" escrito por Moisés Vinitzky Lerner; nos dice, algunas de las ventajas y desventajas, las cuales son de gran importancia para emprender un negocio, particularmente el caso de UN JARDÍN DE FIESTAS INFANTILES, tema de este proyecto..

### **“VENTAJAS COMERCIALES:**

- ❖ Existe una gran diversidad de eventos sociales que se efectúan con frecuencia.
- ❖ Además del espacio en sí se puede ofrecer la comida, bebida, música, etc.

### **VENTAJAS FINANCIERAS:**

- ❖ Rentabilidad promedio del 70%
- ❖ Los gastos fijos son mínimos
- ❖ Se trabaja bajo el sistema de anticipo

### **OTRAS:**

Puede Ofrecerse para juntas de trabajo, cursos, convenciones y variadas situaciones de negocios y/o eventos sociales.

### **DESVENTAJAS COMERCIALES:**

- ❖ Las ventas son cíclicas, normalmente los fines de semana, época de graduaciones, etc.
- ❖ En épocas difíciles los eventos sociales se llevan a cabo modestamente e incluso se suspenden.

### **DESVENTAJAS FINANCIERAS:**

- ❖ Los ingresos no son estables
- ❖ La inversión inicial es alta.

## OTRAS:

- ❖ Se trabaja con personal que no es de planta, por lo que no es consistente y responsable.

El sector servicios aporta muy buenos márgenes de utilidad y son excelentes medios para el desarrollo de profesionales y especialistas" (12)

En el artículo anterior, se menciona que una de las desventajas es que se necesita una fuerte inversión inicial, lo cuál es totalmente cierto debido a que la compra de el terreno, lugar en el que pudiésemos llevar a cabo los eventos es bastante caro, , ahora que si quisiéramos ahorrar esta inversión, tenemos que rentar un espacio, para ello, pero esto no debe ser una limitante, en el artículo "COMIENCE A TRABAJAR LAS IDEAS....21 NEGOCIOS DE BAJA O NULA INVERSIÓN" escrito por Miran Husain, Hecto Perez Monter y Glen Webber menciona lo siguiente:

"Cualquier reunión social, desde juntas de la compañía, onomásticos de los directores y clientes de cualquier empresa, hasta cumpleaños infantiles, requieren de bastante planeación. Si la mayoría de la gente no tiene el tiempo ni la imaginación para preparar una fiesta con pizzas, mucho menos, una convención anual de la empresa. Una persona especializada puede encargarse de todo lo necesario para que el evento resulte del gusto y presupuesto del cliente.

Se puede comenzar llevando un calendario completo y personalizado de sus clientes, con el fin de sugerir con tiempo la organización de pequeños eventos como aniversarios, cumpleaños de familiares o amigos, o simplemente para estar atento a las fechas importantes de las personas relacionadas con sus clientes y enviarles un recordatorio, alguna invitación, o una tarjeta de felicitación. Si se realiza con gran profesionalismo la organización de eventos sencillos, no dude de que después lo considerarán para las grandes ocasiones. Desde luego, irá adquiriendo tablas de organizador e investigador, para encontrar el mejor sitio, arreglar el menú, el show y la decoración; elegir y enviar invitaciones; planear el transporte y alojamiento para los huéspedes, en caso necesario. En este negocio, necesita sobre todo, un espíritu festivo y una dosis inmensa de energía. Deje que las cosas fluyan y vea crecer su cuenta bancaria." (13) .

Quién pensaría que organizar una fiesta pudiera ser remunerativo, al grado de que hoy en día existan en nuestro país cadenas tan importantes de salones y jardines de fiesta.

Cada detalle le da un toque especial, por lo cual la calidad, costo y exactitud es indispensable, así que merece de una formalidad y seriedad enorme; afortunadamente el negocio de las fiestas ha crecido a tal grado, que como cualquier tipo de servicio, este sector cuenta desde hace años con una importante exposición que se ha llevando a cabo en el WTC en las que los afines

al ramo de las fiestas pueden hacer uso de los stands para dar a conocer sus productos. Este año se llevará a cabo en el mes de octubre y desde principios de año 2005 ya están abiertas las convocatorias para todos aquellos que quieran participar.

El sector servicios ocupa el mayor porcentaje del total de las empresas existente en el país, esta mas arriba que el comercio y la industria. Las estadísticas del SIEM marcan que de las cuatro categorías de empresas que existen, (micro, pequeña, mediana y grande) la microempresa de servicios tiene un 88% del total de las empresas existentes en el sector servicios.

SECTOR	MICRO	%	PEQUEÑA	%	MEDIANA	%	GRANDE	%	TOTAL
Comunicaciones	3,419.00		748		186		262		4,615.00
Servicios	102,764.00		10677		1627		1374		116,442.00
Total de servicios	106,183.00	88%	11,425.00	9%	1,813.00	1%	1,636.00	1%	121,057.00
									100%

Desde mi punto de vista, las fiestas son eventos que cotidianamente se llevan a cabo, nunca falta el festejo del bautizo, cumpleaños, presentación de tres años, primera comunión, salida del kinder o de sexto, primeras comuniones o confirmaciones, bodas, XV años, etc.. El mexicano por naturaleza es alegre y una fiesta nunca cae mal, efectivamente la situación económica de nuestro país no es la más favorable pero a veces el echo de hacer una fiesta es de suma importancia para la sociedad y siempre nos las ingeniamos para poder llevar a cabo una fiesta y tomando en cuenta los puntos de vista citados anteriormente, el futuro que logro percibir para este giro creo es bastante favorable.

En los siguientes capítulos analizaré que tan factible es crear entonces un jardín de fiestas en la Colonia la Esperanza, realizando para ello un estudio de mercado, un análisis técnico, organizacional, contable, financiero, legal y fiscal, pues como lo vimos la microempresa tiene futuro, un gran futuro para la economía de nuestro país, pero es necesario e indispensable fomentar una cultura empresarial en cualquier persona emprendedora que quiera o tenga un negocio propio. Para ello es necesario hacer siempre un análisis de todas esas área antes de poner un negocio y cuando ya se tiene estar actualizándose, innovando y emprendiendo nuevas ideas.

Cabe mencionar que los análisis de mercado, técnico, contable, financiero, administrativo, legal y fiscal siempre deberán existir en cualquier negocio, por más pequeño que sea y del sector que sea, estas áreas siempre estarán presentes.

## CONCLUSIONES AL MARCO SOCIOECONÓMICO DE LA MICROEMPRESA

- Aún a pesar de las condiciones económicas desfavorables, que existen en México; la gente emprendedora, cada día genera más y más microempresas (autoempleo)
- La generación de esas microempresas están ayudando bajar las tasas de desempleo.
- Debido a la falta de cultura empresarial que hay en México, la creación de microempresas no ha tenido el crecimiento adecuado, es decir, cada día se incrementa el número de microempresas, pero la eficiencia en sus procesos administrativos no tienen ningún cambio ya sea porque no lo saben hacer o incluso no lo han podido detectar, lo cual impide que crezca económicamente la empresa.
- Afortunadamente se están creando diversos planes para la preparación de microempresarios y gente que quiera y pueda prepararlos.
- Con ello en algún momento la microempresa podrá cambiar el concepto actual por uno que hoy por hoy es solo un ideal,

**MICROEMPRESA.** Entidad económica, en la cual a pesar de ser pequeña, existe en ella una estructura organizacional y por lo tanto el dueño, debe estar siempre expuesto a ser parte de una nueva cultura empresarial, en donde debe existir la actualización, preparación y la noción de que es un microempresario y que esta jugando un papel sumamente importante en la economía del país.

- El sector servicios está teniendo un gran auge en comparación con los otros dos sectores en los que están divididas las actividades de las empresas (industrial, comercio y servicios).
- El servicio de salones y jardines para fiesta tiene grandes ventajas comerciales y financieras, entre las más sobresalientes está la rentabilidad, que se estima en un 70%, los gastos fijos son mínimos y se trabaja con anticipos.
- Entre las desventajas que este sector podría tener es que los ingresos no son estables y la inversión inicial es alta.

# **CAPÍTULO II**

## **"ESTUDIO DE MERCADO"**

## CAPITULO II.

### ESTUDIO DE MERCADO

#### ESTUDIO DE MERCADO

Con el fin de tener el máximo de probabilidades de éxito cuando se habrá "El Jardín de Winnie Pooh" se hará un estudio de mercado.

Los objetivos que perseguiré con este estudio de mercado será:

- a) Ratificar la existencia de la necesidad de un jardín de fiestas infantiles o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los jardines y/o salones existentes.
- b) Determinar la demanda que tendría el jardín de fiestas infantiles.
- c) Detectar la facilidad para penetrar en el mercado.
- d) Determinar los medios de difusión y/o publicidad que requeriría este jardín de fiestas.
- e) Adquirir la idea del riesgo que corre la inversión que se hará.

Para ello se utilizarán encuestas.

#### PLAZA

#### PERFIL DEL CONSUMIDOR

Sexo:	Mujeres
Característica principal:	Mujeres que tengan niños
Nivel social:	Media
Colonia:	La Esperanza, San Antonio, López Portillo Unidad Habitacional Mirasoles

Para la aplicación de las encuestas es necesario que se les apliquen principalmente a mujeres que tengan niños, primero porque las madres son quienes se encargan de organizar la fiesta de sus hijos y en segunda que tengan niños porque de lo contrario no les interesará proporcionarnos información para detectar la necesidad de un jardín de fiestas infantiles.

Un nivel social medio. Esta característica es tan solo un punto de referencia, debido a que por cultura se ha visto que en ocasiones con tal de cumplir con los estatutos sociales hasta la gente mas pobre realiza y hace lo posible por tener una fiesta en un jardín o salón. Por otro lado el echo de que sean de nivel medio nos dará una referencia para cuestionar y calcular los precios que podríamos tener en el Jardín.

Otro punto importante es el echo de que la gente a quien se le encueste viva en alguna de las colonias La Esperanza, San Antonio, López Portillo o Unidad Habitacional Mirasoles, pues son ellos quienes en primer instancia probablemente tengan la necesidad de un espacio para realizar sus eventos infantiles y son ellos a quienes se les pretende satisfacer la necesidad.

## **SEGMENTO DEL MERCADO**

Las zonas a trabajar son la colonia La Esperanza y sus alrededores, localizada en la delegación Iztapalapa, México, D.F.. Trabajando preferentemente con mujeres que tengan niños.

## **MERCADO META**

El mercado meta lo componen todas las personas que puedan ocupar un jardín de fiestas infantiles en la colonia la Esperanza y colonias cercanas a ella, de la Delegación Iztapalapa.

## **MUESTRA POBLACIONAL**

El tamaño de la muestra es de 50 encuestados.

## **ENCUESTA PILOTO**

### **OBJETIVO.**

Determinar la "FACTIBILIDAD" de implementar un jardín de fiestas infantiles en la Colonia la Esperanza, para uso de la gente que habita en ella y en colonias aledañas.

## **CUESTIONARIO**

1.- Cuando usted hace una fiesta infantil, ¿en qué lugar suele realizarla?

En la calle

En su casa

En un jardín de fiestas

En un salón de fiestas

2.- ¿Cuáles son las características que usted busca al alquilar un jardín de fiestas infantiles?

\_\_\_\_ Comodidad    \_\_\_\_ Seguridad    \_\_\_\_ Capacidad    \_\_\_\_ Buen precio    \_\_\_\_  
Calidad de servicio    \_\_\_\_ Otro

3.-¿ En dónde preferiría hacer su próxima fiesta infantil?

- En la calle
- En su casa
- En un jardín de fiestas
- En un salón de fiestas

¿Porqué? \_\_\_\_\_  
—

4.- ¿Cree que hace falta un jardín de fiestas infantiles cerca de su domicilio?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ ¿Por  
qué? \_\_\_\_\_

5.- ¿Cuántos jardines o salones de fiesta infantiles existen por su domicilio? \_\_\_\_\_ Indíquelos por favor \_\_\_\_\_

6.- De los siguientes servicios, ¿cuáles contrataría usted en un jardín de fiestas?

- \_\_\_\_\_ banquete
- \_\_\_\_\_ mesas y sillas
- \_\_\_\_\_ música
- \_\_\_\_\_ loza
- \_\_\_\_\_ Decoración c/globos
- \_\_\_\_\_ video
- \_\_\_\_\_ payasos y animadores
- \_\_\_\_\_ Juegos infantiles e inflables
- \_\_\_\_\_ fotografía

7.- ¿Cuántas horas le gustaría que durara su evento?

\_\_\_\_\_ 4 hrs. \_\_\_\_\_ 5 hrs. \_\_\_\_\_ 6 hrs. o más

8.- En relación a la pregunta anterior marque los rangos que estaría dispuesto a pagar por :

jardín con columpios	\$ 1,500.00	\$ 2,000.00	\$ 2,500.00
juegos inflables	\$ 700	\$750	\$800 \$850
payasos y animadores	\$ de 300 a 700	\$ de 800 a 1200	\$de 1200
decoración con globos	\$1000	\$1500	\$2000
banquete	\$1500	\$2500	\$3000
mesas de tablón y 10 sillas	\$100	\$200	\$300
música	\$3000	\$4000	\$5000
lona	\$350	\$450	\$550
meseros	\$300	\$400	\$500
video	\$1,000	\$1,500	\$2,000
fotografía	\$1000	\$1500	\$2000

9.- ¿A qué hora del día le gustaría que fuera su evento?

\_\_\_\_\_ por la mañana \_\_\_\_\_ por la tarde

10.- Además de los servicios anteriores, que otro le gustaría que implementáramos.

11. ¿Cuántas personas suele invitar a sus fiestas infantiles?

A) 30 a 40 B) 40 a 50 C) 50 a 60

## **RESULTADOS DE LA ENCUESTA PILOTO**

Para la encuesta piloto había calculado una muestra de 20 personas, pero en el momento de estar efectuándolas detecte que había que hacer cambios en ellas. Así que, cuando termine la quinta encuesta y vi que no estaba siendo funcional, modifique la encuesta. Estos cambios los explico en el próximo punto; sin embargo los resultados que se habían obtenido hasta ese momento eran los siguientes:

1.- Todas habían contestado que las fiestas las hacían en su casa, cabe mencionar que consideraban como su casa, hacer las fiestas en la calle.

2.- Las cualidades que buscarían en un jardín de fiestas pues serían todas, es decir: Comodidad, Seguridad, Capacidad, Buen Precio, la calidad en el servicio no les fue muy importante.

3.- La preferencia para hacer su próxima fiesta infantil, no variaba del mucho pues decían que les gustaría hacerlo en un jardín o salón de fiestas por comodidad o seguridad, pero como no existen seguirían haciéndolas en la calle, porque además resultaría caro contratar un jardín o salón de fiestas.

4.- Por supuesto que creen que hace falta un jardín o salón de fiestas cerca de su domicilio, porque no hay ninguno.

5.- Con la respuesta anterior contestaban si conocían o no algún jardín o salón de fiestas.

6.- En los servicios que contratarían si hubo gran variedad pues algunos contratarían todos y otros solo algunos.

7.- Las horas que les gustaría que durará su evento predominó en las seis horas.

8.- Los precios, lógicamente predominaron los mas bajos.

9.- La hora en que les gustaría que se realizará su evento fue en la tarde.

10.- Los servicios que les gustaría se implementarán, fueron ciertos juegos que habían visto en algunas fiestas a las que habían asistido y que se armarán paquetes.

11.- El número de personas que normalmente invitan a sus fiestas infantiles es de 40 a 50 personas.

## **CAMBIOS A LA ENCUESTA PILOTO**

La encuesta piloto cuenta con 11 preguntas, las cuales se modificaron debido a que en el momento de estar aplicándolas, pudimos detectar que:

1. El perfil del consumidor no estaba bien definido.
2. Objetivo de la encuesta.
3. Hacían falta preguntas.
4. El orden de las preguntas no era funcional.
5. Algunas preguntas estaban mal planteadas y no era funcional el formato que tenían.

### **1. EL PERFIL DEL CONSUMIDOR NO ESTABA BIEN DEFINIDO.**

Las personas que serían encuestadas en realidad si deberían cubrir un requisito, tener niños, porque cuando aplique la encuesta piloto, y le intente aplicar a una señora, pues no le interesó, porque ella no tenía niños, así que le daba lo mismo que se intentará detectar y cubrir la necesidad de un espacio para fiestas infantiles.

Para aplicarla, había primero que buscar gente que trajera un niño, esto era indispensable porque no se podía preguntar si tenían niños, ya que eso provocaba cierta desconfianza y por lo tanto poca disponibilidad para contestar la encuesta.

### **2. OBJETIVO DE LA ENCUESTA**

No era necesario que el objetivo estuviera escrito en la encuesta debido a que la gente no lo leía, así que para la encuesta real, se abordaría a la gente diciéndoles el objetivo, con ello se obtendría mas confianza e interés por parte de las mamás para otorgarnos información.

### **3. HACIAN FALTA PREGUNTAS.**

Hubo la necesidad de agregar las siguientes preguntas:

- ❖ ¿De qué colonia es usted?

Porque de lo contrario si no eran de las colonias en cuestión, no les interesaría y no sabrían darnos información debido a que no conocen las necesidades de estas colonias.

❖ **¿Por qué suele realizarlas en ese lugar?**

La encuesta piloto arrojó un alto porcentaje de que la gente solía hacer sus fiestas en la calle o en su casa, era indispensable saber el porque de hacerlas allí, pues con ello verificaríamos la existencia de la necesidad de un salón o jardín de fiestas infantiles.

❖ **¿Por qué?**

COMODIDAD	SEGURIDAD	CAPACIDAD
CALIDAD DE SERVICIO	BUEN PRECIO	TODAS

Después de preguntar: ¿ En dónde preferiría hacer su próxima fiesta infantil?, era conveniente preguntar el por qué?, esto nos indicaría parte de las necesidades y por supuesto los parámetros de calidad, que se deben cubrir.

❖ **¿A qué hora y en qué día le gustaría que fuese su evento?**

Esto con la finalidad de detectar que día y a qué hora, el jardín estaría más ocupado, y que este dato ayude a diagnosticar el comportamiento de las ventas del servicio.

❖ **¿Le gustaría que el jardín de fiestas se abriera única y exclusivamente para fiestas infantiles o para otro tipo de eventos?**

Este proyecto de abrir un Jardín de fiestas se basa en abrirlo única y exclusivamente para niños, pero siempre hay que estar abiertos para cubrir otra parte del mercado, y mas si este esta absolutamente carente de espacios para eventos sociales.

❖ **¿Le gustaría que en las fiestas infantiles se autorizará el consumo de alcohol?**

Es bien sabido que para abrir un negocio debemos cubrir una necesidad, es decir "AL CLIENTE LO QUE PIDA" pues esto será una de las partes más importantes para lograr el éxito del negocio, en lo personal una de las razones por las que me he inclinado mas por que sea un jardín de fiestas solo para niños es precisamente por el escaso uso de alcohol que debe haber, pero eso es en lo personal, así que había que verificar si los consumidores estarían satisfechos con esta decisión de no consumir alcohol, pues uno de nuestros objetivos principales, es satisfacer al cliente, pero vigilar su seguridad.

### 3. EL ORDEN DE LAS PREGUNTAS NO ERA FUNCIONAL.

Después de preguntarle al cliente...

1. Cuando usted hace una fiesta infantil, ¿en qué lugar suele hacer sus fiestas?.

y ver que la mayoría de la gente nos contestaba en la calle o en su casa, pues resultaba ilógico hacerle la pregunta dos que era:

2. ¿Cuáles son las características que usted busca al alquilar un jardín de fiestas infantiles?

Y después

- 3.- ¿En dónde preferiría hacer su próxima fiesta infantil?

Así que decidí que la pregunta cuatro que dice:

- 4.- ¿Cree usted que hace falta un jardín de fiestas infantiles cerca de su domicilio?  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

Fuera la primera y que la pregunta

- 5.- ¿Cuántos jardines o salones de fiesta existen cerca de su domicilio?

\_\_\_\_\_ - Indíquelos por favor \_\_\_\_\_

Desapareciera

A la pregunta:

- 6.- De los siguientes servicios, ¿cuáles contrataría usted en un jardín de fiestas?

JUEGOS INFANTILES E INFLABLES  
DECORACIÓN CON GLOBOS  
PAYASOS Y ANIMADORES  
MESAS Y SILLAS  
FOTOGRAFÍA  
BANQUETE  
MÚSICA  
VIDEO  
LOZA  
OTRO \_\_\_\_\_

Fue necesario agregar la opción PAQUETES, debido a que la gran parte de la gente decía interesarle más esta opción y la cuál no estaba contemplada.

En la pregunta:

7.- ¿Cuántas horas le gustaría que durara su evento?

\_\_\_\_\_ 4 hrs.      \_\_\_\_\_ 5 hrs.      \_\_\_\_\_ 6 hrs. o más

no hubo necesidad de cambiar en la secuencia.

La pregunta: 8.- en la que se preguntan los precios que serían de la preferencia del consumidor, se modifico por completo, puesto el formato no me era útil. Más adelante se explica.

A la pregunta 9, solo se le agrego el día en que les gustaría que fuese su evento.

La pregunta 10. Además de los servicios anteriores, ¿qué otro le gustaría que implementáramos? Y la pregunta 11. ¿Cuántas personas suele invitar a sus fiestas infantiles?. Sólo se cambiaron de lugar, primero la 11 y después la 10.

#### **4.- Algunas preguntas estaban mal planteadas y no era funcional el formato que tenían**

El formato que tenía la pregunta 8 de la encuesta piloto, no me podía ayudar, debido a que con ella pretendía checar los precios que se podía establecer. Lógicamente al darles tres opciones desde la mas barato a la mas cara, la gente se inclinaria por la mas barata, no la podía dejar tampoco abierta, porque gran parte de la gente no sabe los precios en mercado de cada uno de los servicios en cuestión. Así que decidí que en cada servicio poner el precio mas bajo y de ahí partir para que cada persona decidiera si pagaría más o menos.

Por otro lado determinar los precios es bastante difícil, la gente encuestada decía que era difícil dar esa información, pues había que saber la calidad del servicio, por lo cual decidí que en el momento de aplicar la encuesta real, enseñaría el plano del jardín y les daría una breve explicación de los que este sería.

Es decir:

	MAS	PRECIO	MENOS
➤ Jardín con columpios		\$1,500	
➤ Juegos inflables		\$ 700	
➤ Payasos y animadores		\$ 700	
➤ Decoración con globos		\$1,000	
➤ Banquete		\$1,500	
➤ Mesas de tablón y 10 sillas		\$ 100	
➤ Música		\$1,000	
➤ Lona		\$ 350	
➤ Meseros		\$ 300	

- Video \$1,000
- Fotografía \$1,000

## ENCUESTA REAL

### CUESTIONARIO

1.- ¿De qué colonia es usted?

La Esperanza                      Porfirio Diaz                      San Antonio                      U.H. Mirasol

2.- ¿Cree que hace falta un jardín de fiestas infantiles cerca de su domicilio?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

3.- Cuando usted hace una fiesta infantil, ¿en qué lugar suele realizarla?

En la calle    En su casa    En un jardín de fiestas    En un salón de fiestas

4.- ¿Por qué suele realizarlas en ese lugar?

---

Mostrándose el plano del jardín y su localización, se da una explicación breve de las características que tendrá el jardín,.

5.-¿ En dónde preferiría hacer su próxima fiesta infantil?

En la calle    En su casa    En un jardín de fiestas    En un salón de fiestas

6.- ¿Por qué?

Comodidad    Seguridad    Capacidad    Calidad de servicio    Buen Precio  
Todas

7.- De los siguientes servicios, ¿cuáles contrataría usted en un jardín de fiestas?

Juegos infantiles e inflables	Decoración con globos
Payasos y animadores	Mesas y sillas
Fotografía	Banquete
Música	Video
Loza	Paquete

8.- ¿Cuántas horas le gustaría que durara su evento?

\_\_\_\_\_ 4 hrs.    \_\_\_\_\_ 5 hrs.    \_\_\_\_\_ 6 hrs. o más

9.- ¿A qué hora y en que día le gustaría que fuese su evento?

SABADO:    MAÑANA    TARDE

DOMINGO: MAÑANA TARDE

10.- ¿Cuántas personas suele invitar a sus fiestas infantiles?

De 30 a 40

De 40 a 50

De 50 a 60

11.- En relación a la pregunta anterior, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por:

➤ Jardín con columpios	\$1,500	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Juegos inflables	\$ 700	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Payasos y animadores	\$ 700	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Decoración con globos	\$1,000	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Banquete	\$1,500	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Mesas de tablón y 10 sillas	\$ 100	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Música	\$1,000	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Lona	\$ 350	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Meseros	\$ 300	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Video	\$1,000	IGUAL	MENOS	MAS
➤ Fotografía	\$1,000	IGUAL	MENOS	MAS

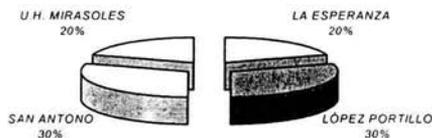
12.- Además de los servicios anteriores, que otro le gustaría que implementáramos

---

## GRAFICAS DE RESULTADOS.

### 1.- ¿De qué colonia es usted?

RESPUESTA	PERSONAS	%
LÓPEZ PORTILLO	15	30%
SAN ANTONO	15	30%
LA ESPERANZA	10	20%
U.H. MIRASOLES	10	20%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



#### INTERPRETACION

Nuestro mercado meta es, principalmente los colonos de la Esperanza y las colonias colindantes, las cuales son López Portillo, San Antonio y Unidad Habitacional Mirasoles, con esta gráfica podemos ver que el porcentaje, de interesados en proporcionar información para ver la factibilidad de que se implemente un jardín de fiestas infantiles, es casi constante entre una y otra colonia. Lo cual nos puede dar a saber que podemos llegar a alcanzar nuestro mercado meta.

### 2.- ¿Cree que hace falta un jardín de fiestas infantiles cerca de su domicilio?

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI HACE FALTA	56	93%
NO HACE FALTA	4	7%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

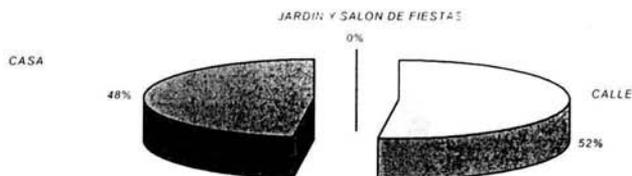


#### INTERPRETACION

Cuándo hacia esta pregunta, la gente inmediatamente contestaba SI, por supuesto que si, así que sorprendentemente, el 93% confirmo la necesidad de un jardín o salón de fiestas infantiles. El 7% restante dijo que no, pero porque es poca gente, la que va a sus fiestas y por lo tanto no les es necesario.

### 3.- Cuando usted hace una fiesta infantil ¿en qué lugar suele realizarla?

RESPUESTA	PERSONAS	%
CALLE	26	52%
CASA	24	48%
JARDIN DE FIESTAS	0	0%
SALON DE FIESTAS	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

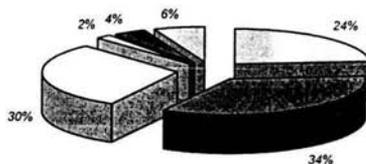


#### INTERPRETACION

El 52% de la gente encuestada hace sus fiestas en la calle, el 24% en su casa y definitivamente nadie hace sus fiestas en algún jardín o salón de fiestas. Cabe mencionar que este dato se ha confirmado constantemente, pues cada fin de semana se pueden observar calles que están bloqueadas porque se está efectuando una fiesta. Además muchos asumían que hacer la fiesta en su calle era lo mismo que hacerla en su casa.

### 4.- ¿Por qué suele realizarlas en ese lugar?

RESPUESTA	PERSONAS	%
ESPACIO	17	34%
ESPACIO Y DINERO	15	30%
DINERO	12	24%
SOMOS POCOS	3	6%
NO HAY SALONES	2	4%
NO ES NECESARIO	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

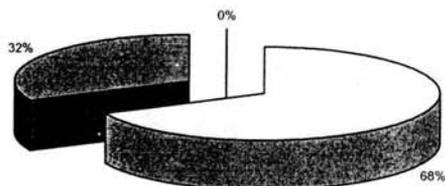


#### INTERPRETACION

Las casas de las colonias La Esperanza, Porfirio Díaz y San Antonio, son muy pequeñas, la mayoría cuenta solo con un garage para meter un solo auto, el resto del terreno está construido, por lo tanto la principal razón que tienen para hacer sus fiestas en la calle es por la falta de espacio (34%). El dinero y espacio con un 30% representan la segunda causa principal para hacer las fiestas en la calle, pues piensan que rentar un jardín o salón de fiestas, sería un tanto caro, aun cuando esto representen ciertas complicaciones, como la inseguridad. Cabe mencionar que este dato se ha confirmado en varias ocasiones, incluso el día en que realice la encuesta había una fiesta infantil en la calle.

### 5.- ¿En dónde preferiría hacer su próxima fiesta infantil?

RESPUESTA	PERSONAS	%
EN UN JARDIN DE FIESTAS	34	68%
EN UN SALON DE FIESTAS	16	32%
EN LA CALLE	0	0%
EN SU CASA	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

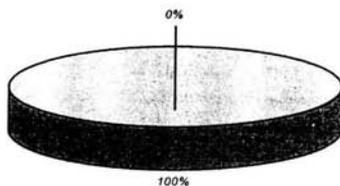


#### INTERPRETACION

Es necesario mencionar que antes de aplicar esta pregunta, se le mostro a la persona encuestada un plano de lo que se pretende sea el jardín de fiestas, y el cambio en la percepción de hacer sus fiestas en un jardín o salón de fiestas cambio drásticamente, pues la mayor preferencia la tiene el jardín de fiestas, con 68% y un 32%: para los salones de fiesta, contemplando que para muchos salón o jardín son lo mismo, es decir, un lugar para realizar sus eventos sociales

### 6.- ¿Por qué?

RESPUESTA	PERSONAS	%
COMODIDAD	0	0%
SEGURIDAD	0	0%
CAPACIDAD	0	0%
CALIDAD DEL SERVICIO	0	0%
BUEN PRECIO	0	0%
TODAS	50	100%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

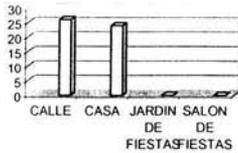


Con esta pregunta, me pude dar cuenta el jardín de fiestas deberá cubrir al 100% los aspectos de comodidad, seguridad, capacidad, calidad del servicio y sobre todo tener un buen precio, en el momento de aplicar las encuestas me indicaban que todas eran importantes y que querian todas, pero no debo olvidar que el precio es un factor sumamente importante.

## ANALISIS DE DEMANDA

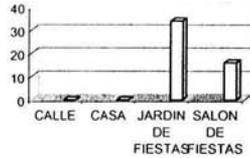
3.- Cuando usted hace una fiesta infantil ¿en qué lugar suele realizarla?

RESPUESTA	PERSONAS	%
CALLE	26	52%
CASA	24	48%
JARDIN DE FIESTAS	0	0%
SALON DE FIESTAS	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



5.- ¿En dónde preferiría hacer su fiesta infantil?

RESPUESTA	PERSONAS	%
CALLE	0	0%
CASA	0	0%
JARDIN DE FIESTAS	34	68%
SALON DE FIESTAS	16	32%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



7.- De los siguientes servicios cuáles consumiría Usted en un jardín de fiestas:

RESPUESTA	PERSONAS	%
PAQUETE INDIVIDUAL	26	52%
INDIVIDUAL	24	48%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



### INTERPRETACION

Con esta pregunta pude detectar que el 52% de la gente solicitaría mas un paquete, que la contratación individual de nuestros servicios, es decir, la gente busca comodidad y ello implica consumir en un solo lugar todos los servicios. Aunque también se pueden dar las contrataciones individuales como lo podemos ver con el 48% de la gente que opto por este tipo de contratación, porque en ocasiones la gente ya tiene a algun parente quizás pueda hacerse cargo de la música, el video o la fotografía, por lo tanto no sería conveniente contratar el paquete, porque ahorrarían en esos servicios. Por ello se hará un análisis de cuantos consumirían cada servicios con el que conataremos. Porque no hay que olvidar que una politica de atención al cliente es adaptarse a las necesidades del cliente. "AL CLIENTE LO QUE PIDA"

**Falta página**

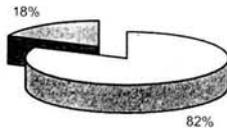
**N° 42**

---

## ANALISIS DE CONSUMO POR CADA SERVICIO

### "BANQUETE"

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	41	82%
NO LO CONTRATARIA	9	18%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

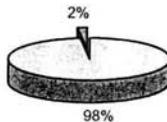


### INTERPRETACION

La posibilidad de que los banquetes se contraten en el jardín de fiestas es de 82%, lo cual es una probabilidad alta como lo podemos ver con el resto de la gente que optó por este tipo de contratación, porque en ocasiones la gente ya tiene a algún parente que pueda hacerse cargo de la música, el video o la fotografía, por lo tanto no sería conveniente contratar el paquete, porque ahorrarían en esos servicios. Por ello se hará un análisis de cuantos consumirían cada servicios con el que conataremos. Porque no hay que olvidar que una política de atención al cliente es adaptarse a las necesidades del cliente. "AL CLIENTE LO QUE PIDA"

### "PAYASOS Y ANIMADORES"

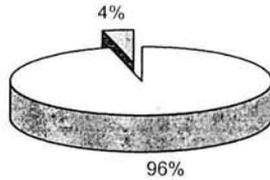
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	49	98%
NO LO CONTRATARIA	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



La posibilidad de que contraten payasos y animadores es del 98% lo cual indica que sería uno de los servicios

### "MESAS Y SILLAS"

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	48	96%
NO LO CONTRATARIA	2	4%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

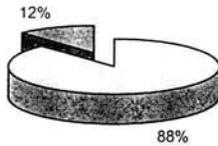


#### INTERPRETACION

Con un 96% de posibilidades de ser rentadas las mesas y sillas, sería parte de los servicios de mayor posibilidades de ser rentados

### "DECORACION CON GLOBOS" 88%

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	44	88%
NO LO CONTRATARIA	6	12%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

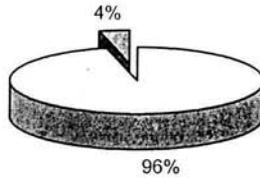


#### INTERPRETACION

La decoración con globos también cuenta con altas probabilidades de ser contratados pues tiene un 88% de posibilidad

## "JUEGOS INFLABLES" 96%

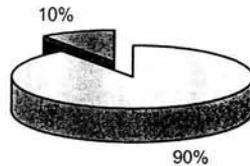
RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	48	96%
NO LO CONTRATARIA	2	4%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



Los juegos inflables tendrán el 96% de posibilidades para ser contratados

## "MUSICA" 90%

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	45	90%
NO LO CONTRATARIA	5	10%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

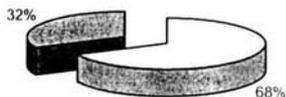


## INTERPRETACION

Las posibilidades de que contraten el servicio de música es del 90%

## "VIDEO"

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	34	68%
NO LO CONTRATARIA	16	32%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

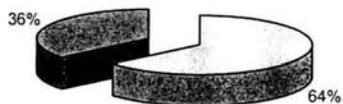


### INTERPRETACION

El servicio de video, tiene una posibilidad del 68% lo cual indica posibilidades de ser contratado pero en menor escala

## "FOTOGRAFIA"

RESPUESTA	PERSONAS	%
SI LO CONTRATARIA	32	64%
NO LO CONTRATARIA	18	36%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



### INTERPRETACION

Al igual que el video, la fotografia tiene posibilidades de ser contratado en menor porcentaje que los otros servicios pero con un 64%

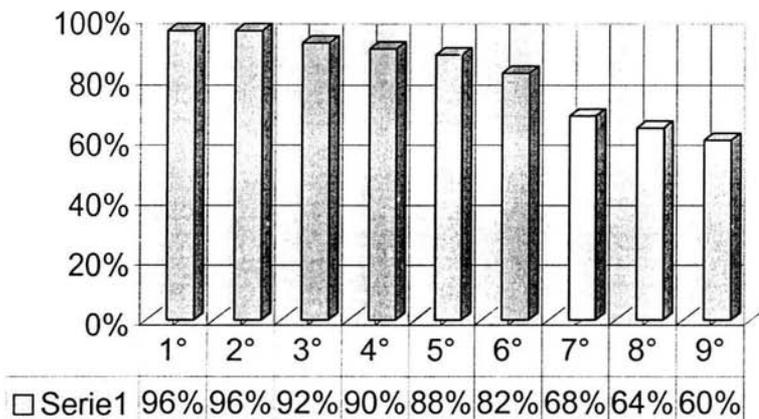
## TABLA COMPARATIVA DE LOS SERVICIOS CON MAS PROBABILIDAD DE SER CONTRATADOS EN EL JARDÍN

A continuación presento una tabla en donde se puede ver que todos los servicios que se ofrecerán en el jardín, tienen posibilidades de ser contratados. Por otro lado también podemos darnos cuenta de que los servicios con mayor demanda son el alquiler de mesas y sillas, los juegos inflables, los payasos y animadores, música, decoración con globos y el banquete.

Mientras que el video y la fotografía son los servicios que menor demanda tienen.

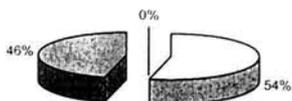
Encuanto a los la loza es de mayor demanda el usar lo desechable y este sería un servicio que sería contratado con el jardín. Este punto es muy importante, puesto que si la gente está dispuesto a que el jardín se haga cargo de los platos, vasos, servilletas y cubiertos desechables, podemos brindar diferentes tipos de desechables, es decir acoplarnos al personaje favorito del festejado.

1° MESAS Y SILLAS	96%
2° JUEGOS INFLABLES	96%
3° PAYASOS Y ANIMADORES	92%
4° MUSICA	90%
5° DECORACION CON GLOBOS	88%
6° BANQUETE	82%
7° VIDEO	68%
8° FOTOGRAFIA	64%
9° LOZA Y/O DESECHABLE	60%



### 8.- ¿Cuánto tiempo le gustaría que durará su próxima fiesta infantil?

RESPUESTA	PERSONAS	%
6 HORAS	27	54%
5 HORAS	23	46%
4 HORAS	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



#### INTERPRETACION

Los resultados de esta pregunta me indica que la duración de las fiestas deberá estar entre 5 y 6 horas. Pero con el 54% de las personas, opinando que las fiestas duren 6 horas, debo checar junto con la pregunta que me indicará las ventas, cuantos eventos podría tener en cada día.

### 9.- ¿En qué día y a que hora le gustaría que se efectuará su próxima fiesta?

RESPUESTA	PERSONAS	%	El día y la
SABADO EN LA TARDE	26	52%	
SABADO EN LA MAÑANA	11	22%	
DOMINGO EN LA MAÑANA	10	20%	
CUALQUIERA	2	4%	
SABADO EN AMBOS HORARIOS	1	2%	
DOMINGO EN LA TARDE		0%	
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>	

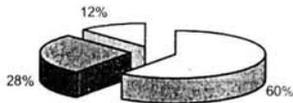


#### INTERPRETACION

El día y la hora de mayor preferencia para efectuar las fiestas, son los sábados en la tarde pues el 52% de la gente prefirió esa opción, siguiéndole con un (22%) en sábado por la mañana y por último el domingo en la mañana con un (20%). Lo cual nos servirá para hacer una proyección de ventas que mas adelante se explicará.

### 10.- ¿Cuántas personas suele invitar a sus fiestas infantiles?

RESPUESTA	PERSONAS	%
DE 40 A 50 PERSONAS	30	60%
DE 50 A 60 PERSONAS	14	28%
DE 30 A 40 PERSONAS	6	12%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



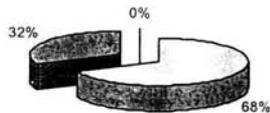
#### INTERPRETACION

El echo de que el 60% de la gente nos indique que normalmente a sus fiestas asisten entre 40 y 50 personas, servirá para determinar si efectivamente el jardín cuenta con la capacidad en espacio para recibir ese número de personas. También tendre que checar la posibilidad de que quepan 10 gentes mas, pues el 28% suele invitar de 50 a 60 gentes

### 11. En relación a la pregunta anterior, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar?, por:

#### PRECIO POR EL ALQUILER DEL JARDIN CON COLUMPIOS

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ MAS DE 1500	34	68%
MENOS DE 1500	16	32%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

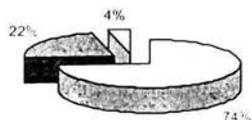


#### INTERPRETACIÓN

El precio que estan dispuestos ha pagar el 68% de los encuestados es de \$1,500, pero el 32% me indicaron que podrian pagar mas de \$1500, ha que recordar que mucho de este precio dependerá de las características que tenga el jardín.

## PRECIO POR EL ALQUILER DE JUEGOS INFLABLES

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 700.00	37	74%
MAS DE 700	11	22%
MENOS DE 700	2	4%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

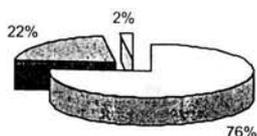


### INTERPRETACIÓN

El 74% de la gente encuestada pagaría \$700 por el alquiler de juegos inflables y el 22% estaría dispuesto a pagar mas de esta cantidad.

## PRECIO POR LA CONTRATACION DE PAYASOS Y ANIMADORES

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 700.00	38	76%
MAS DE 700	11	22%
MENOS DE 700	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



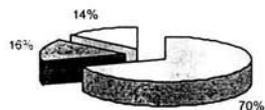
### INTERPRETACIÓN

**\$ 700.00**

El precio que el 76% de los encuestados pagaría por el servicio de payasos y animadores es de \$700 y el 22% estaría dispuesto a pagar mas por este servicio.

## PRECIO POR LA DECORACION CON GLOBOS

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 1,000.00	35	70%
MAS DE 1000	8	16%
MENOS DE 1000	7	14%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



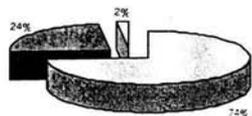
### INTERPRETACIÓN

**\$ 1,000.00**

El precio por la decoración con globos es, con un 70% de \$1,000.00 y el 16% estaría dispuesto a pagar mas de los 1000 pesos.

## PRECIO DEL BANQUETE

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 1,500.00	37	74%
MAS DE 1500	12	24%
MENOS DE 1500	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



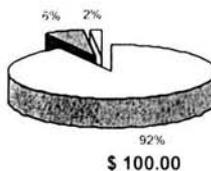
### INTERPRETACIÓN

**\$ 1,500.00**

El precio por la contratación del banquete es, con un 74%, es de \$1,500.00, pero con la posibilidad de poder subirlo, ya que la opción de mas de \$1,500 tiene un 24%.

## PRECIO POR ALQUILER DE MESAS DE TABLON Y SILLAS C/U

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 100.00	46	92%
MAS DE 100	3	6%
MENOS DE 100	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

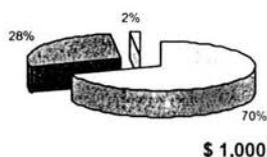


### INTERPRETACIÓN

El precio que el 92% de la gente encuestada esta dispuesto a pagar por la renta de una mesa con 10 sillas es de \$100.00, mas de \$100 y menos de \$100, es muy poco probable pues respectivamente tienen un 6% y un 2%.

## PRECIO POR CONTRATACION DE MÚSICA

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 1,000.00	35	70%
MENOS DE 1000	14	28%
MAS DE 1000	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

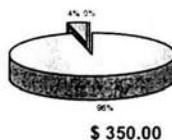


### INTERPRETACIÓN

El 70% de la gente pagaría \$1000.00 por la contratación de la música y probablemente menos pues el 28% de los encuestados opino esto.

## PRECIO POR EL ALQUILER DE LONA

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 350.00	48	96%
MAS DE 350	2	4%
MENOS DE 350	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

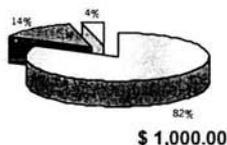


### INTERPRETACIÓN

El 96% de los encuestados pagaría \$350 por rentar una lona para cubrir la parte necesaria del jardín, mientras que muy poca gente pagaría por pagar mas (4%) y nadie pagaría menos (0%).

## PRECIO POR LA CONTRATACION DE VIDEO

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 1,000.00	41	82%
MAS DE 1000	7	14%
MENOS DE 1000	2	4%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

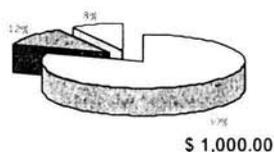


### INTERPRETACIÓN

El 82% de los encuestados estarian dispuestos a pagar \$1000 por la contratación del servicio de video, mientras que el 14% pagaría mas de los \$1000.

## PRECIO POR SERVICIO DE FOTOGRAFIA

RESPUESTA	PERSONAS	%
\$ 1,000.00	40	80%
MAS DE 1000	6	12%
AST. MENOS DE 1000	4	8%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



### INTERPRETACIÓN

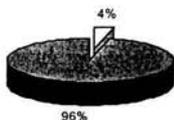
El 80% de los encuestados estaría dispuesto a pagar \$1000 por la contratación del servicio de fotografía, mientras que el 12% pagaría hasta más por este servicio.

## CUADRO DE PRECIOS INDICADOS POR LAS ENCUESTAS

SERVICIO	PRECIO
ALQUILER DE JARDIN CON COLUMPIOS	1,500.00
BANQUETE	1,500.00
DECORACION CON GLOBOS	1,000.00
CONTRATACION DE MÚSICA	1,000.00
CONTRATACION DE VIDEO	1,000.00
CONTRATACION DE FOTOGRAFIA	1,000.00
ALQUILER DE JUEGOS INFLABLES	700.00
CONTRATACION DE ANIMADORES Y PAYASOS	700.00
ALQUILER DE LONA	350.00
CONTRATACION DE MESEROS	300.00
ALQUILER DE MESAS Y TABLON CON 10 SILLA C/U	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9,150.00</b>

## 12.- ¿Qué servicio implementaría, además de los ya mencionados?

RESPUESTA	PERSONAS	%
ALBERCA DE PELOTAS	2	4%
NINGUNO	48	96%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>



### INTERPRETACION

Que el 96% de la gente me haya indicado que no era necesario agregar ningun servicio mas de los que ya se estan planteando, me da a saber que estos servicios si estan cubriendo lo indispensable para llevar a cabo una fiesta infantil, pero no quiere decir que no deberé dejar de estar inovando, para conseguir eventos con mayor calidad, para mantener los clientes y hacerme llegar nuevos clientes.

## **DESICIONES Y RESULTADOS**

Recordando los objetivos que se persiguieron con este estudio de mercado y observando la gráfica de los resultados obtenidos después de aplicar las encuestas correspondientes, las decisiones serán las siguientes:

### **OBJETIVO 1.- Se ratificó la existencia de la necesidad de un jardín de fiestas infantiles en la colonia La Esperanza y colonias aledañas a ella.**

Debido a la falta de espacios y a que no existen salones o jardines de fiestas en y cerca de estas colonias (La Esperanza, San Antonio, López Portillo y Unidad Habitacional Mirasol), sus habitantes, se ven obligados a realizar sus fiestas en la calle, lo cual resulta de gran riesgo, pues no se tiene un control de la gente que asiste a estas fiestas, hay una mayor probabilidad de que los niños fueran víctimas de algún delito o percance.

La otra posibilidad de realizar una fiesta es en su casa, pero las construcciones en estas colonias solo llegan a tener espacio para guardar un automóvil, lo cual hace bastante incomoda una fiesta en un espacio tan pequeño.

### **OBJETIVO 2.-Determinar la oferta y la demanda que tendría el jardín de fiestas infantiles.**

Cuando se efectuaba la pregunta de ¿qué si era necesario o no un jardín de fiestas infantiles, la gente inmediatamente contestaba:

-“ ¡ SI !, por supuesto que sí”-

Sólo existe un centro social en la colonia López Portillo y dista mucho de lo que la gente espera de un lugar para realizar sus fiestas infantiles, por lo tanto la oferta es baja.

Es así que definitivamente la demanda que pudiera tener este jardín de fiestas sería bastante alta. En los anexos que se mostrarán al final se encuentra una gráfica comparativa de los lugares de preferencia para hacer sus fiestas, antes y después de saber de la posibilidad de que se implante un jardín de fiestas infantiles.

### **OBJETIVO 3.-Detectar la facilidad para penetrar en el mercado.**

Después de exponerle a la gente el plano de lo que se pretende sea el jardín de fiestas, la gente encuestada me manifestó su preferencia por hacer su próxima fiesta en mi jardín de fiestas y aún más, les gustó la idea de que fuera especial para niños.

**OBJETIVO 4.-Determinar los medios de difusión y/o publicidad que requeriría este jardín de fiestas.**

El jardín de fiestas se encontrará ubicado sobre la que podría ser la calle principal para salir al Periférico, de las colonias La Esperanza, San Antonio, López Portillo, por lo tanto es muy transitada, además de implementar algunos otros medios para dar a conocer el jardín; los cuáles mas adelante explicaré.

**OBJETIVO 5.-Adquirir la idea del riesgo que corre la inversión que se haría.**

La inversión es alta, pero la oferta o competencia que puede haber para el jardín de fiestas es poca, la demanda es alta, lo cuál podría pronosticar un éxito, pero aun falta contemplar los costos y los márgenes de utilidad que se obtendrían, así como el tiempo de recuperación de la inversión.

En conclusión, es necesario implantar un jardín de fiestas infantiles, para cubrir la necesidad de espacios para eventos sociales de las colonias "La Esperanza", "San Antonio", "López Portillo" y "Unidad Habitacional Mirasoles" para que ya no las hagan en la calle .

Por ello en las gráficas podremos verificar que el jardín de fiestas que pretendo establecer tiene grandes posibilidades de estar siendo contratado constantemente.

Tendrá que cubrir los siguientes requisitos: comodidad, seguridad, capacidad, calidad y sobre todo buen precio.

Deberé armar "PAQUETES" económicos, debido a que el nivel socioeconómico que existe en estas colonias es medio-bajo, aunque también hay grandes posibilidades de que el jardín sea contratado con solo algunos de los servicios que estarán a la disposición de los clientes.

Los precios que fueron de la preferencia de la gente son los siguientes:

ALQUILER DEL JARDÍN.....	\$1,500
BANQUETE.....	\$1,500
DECORACIÓN CON GLOBOS.....	\$1,000
CONTRATACIÓN DE MUSICA.....	\$1'000
CONTRATACIÓN DE VIDEO.....	\$1,000
CONTRATACIÓN DE FOTOGRAFÍA.....	\$1,000
ALQUILER DE JUEGOS INFLABLES.....	\$ 700
CONTRATACIÓN DE ANIMADORES Y PAYASOS.....	\$ 700
ALQUILER DE LONA.....	\$ 350
CONTRATACIÓN DE MESEROS.....	\$ 300
ALQUILER DE MESAS Y SILLAS C/U.....	\$ 100

**En total serían \$9,150**

Ahora hay que calcular el precio por paquete, pero esto se verá mas adelante.

Los servicios que mas probabilidades de ser contratados son:

- 1° JUEGOS INFLABLES
- 2° MESAS Y SILLAS
- 3° PAYASOS Y ANIMADORES
- 4° MÚSICA
- 5° DECORACIÓN CON GLOBOS
- 6° BANQUETE
- 7° VIDEO
- 8° FOTOGRAFIA
- 9° DESECHABLE

Las horas que deberán durar las fiestas, serán de 5 a 6 horas, los días en que predominarán las fiestas serán los sábados por la tarde, después sábados por la mañana y por último domingo por la mañanas.

El número de personas que tendré como invitados estará entre 40 y 60 gentes.

## **IMAGEN CORPORATIVA**

### **EMPRESA**

Será una microempresa de servicio para fiestas infantiles.

### **NOMBRE DE LA EMPRESA**

**“EL JARDÍN DE WINNIE POOH”**

### **MISION**

Brindar un lugar apto para fiestas infantiles en el que los niños encuentren un ambiente de festejo, diversión y aventura al estilo campirano del oso Winnie Pooh, pero en el que también los papás se sientan en la confianza de que sus hijos están divirtiéndose en un lugar seguro.

### **VISION**

Que “El Jardín de Fiestas de Winnie Pooh” sea uno de los principales lugares que la gente cercana a la Esperanza, ocupe para celebrar sus fiestas infantiles, siendo reconocido por un toque innovador, divertido y seguro.

## LOGOTIPO



## SLOGAN

"HAZ DE TU FIESTA  
AVENTURA Y DIVERSIÓN  
EN EL JARDÍN DE WINNIE POOH"

## LEMA

"EN EL JARDÍN DE WINNIE POOH TU FESTEJO SERÁ UNA DIVERTIDA E  
INNOVADORA AVENTURA"

## COLORES

En "El Jardín de Winnie Pooh buscamos que la gente aledaña a la Esperanza haga sus fiestas infantiles en un lugar innovador y apto para cualquier festejo infantil, cualquier gusto, la imagen general será de amabilidad, fresca, aventura y diversión.

Para ello le daremos gran importancia al manejo de los colores. Los colores que predominarán serán los siguientes:

AMARILLO: Irradia siempre en todas partes y sobre todas las cosas, es el calor de la luz y puede significar, risa, placer, calidez y alegría.

VERDE: Es el resultado del acorde armónico entre el cielo-azul y el sol-amarillo. Expresa esperanza, juventud, deseo, descanso, frescura, salud y vida.

NARANJA: Puede simbolizar regocijo, fiesta, placer, presencia del sol y estimulación del apetito.

BLANCO: Expresa la idea de la inocencia, paz, infancia, divinidad, estabilidad, calma y armonía.

NEGRO: Representa la seriedad, nobleza, satisfacción y elegancia.

ROSA: Refleja ingenuidad, bondad, ternura, buen sentimiento y ausencia de todo mal.

### **HORARIOS DE SERVICIO**

SÁBADO	9:00 A.M.	A	9:00 P.M.
DOMINGO	9:00 A.M.	A	6:00 P.M.

Debido a que la mayoría de la gente pide que sus eventos sean de 4 a 6 horas, trataré siempre de acomodar más de un evento en cada día pero dejando media hora, para preparar el siguiente evento.

### **SERVICIO**

#### **DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

“El Jardín de Winnie Pooh” es un lugar adaptado para celebrar fiestas infantiles, nuestro servicio principal es el jardín adaptado al bosque de Winnie Pooh, con 75 metros cuadrados, un pequeño escenario, gimnasio de 26 metros cuadrados, cocina de 9 metros cuadrados, área de mesas y sillas con capacidad para 5 mesas con 10 sillas cada una (50 sillas) techado con toldo, 2 baños; uno para mujeres y niñas (especial para niñas), hombres y niños (especial para niños) y salida de emergencia.

Cabe hacer mención que el área del jardín cuenta con la casa de Winnie Pooh la cual se localizará en un árbol para subir a ella será por los escalones de madera, los niños que prepararán a ella deberán ser cuidados por un adulto, ya sea alguno de sus padres y/o algún asistente de la empresa encargado de seguridad. De la casita emanará un pequeño puente colgante que los conducirá a una resbaladilla o a un tubo por donde podrán bajar.

El jardín también tendrá un columpio de llanta, una red para escalar y una cuerda para descolgarse.

En el gimnasio podrán encontrar una pequeña alberca llena de pequeños trozos de esponja forrados de diferentes colores, un futbolito y mesas para iluminar.

## **TIPOS DE SERVICIO**

EL "Jardín de Winnie Pooh" se pondrá a su disposición para los siguientes eventos infantiles:

- Bautizos
- Presentaciones
- Primera Comuni3n
- Confirmaci3n
- Cumpleaños

Para cualquiera de los eventos antes mencionados, adem3s del jard3n, el cual ya fue detallado anteriormente podr3 contratar lo siguiente:

### **1° JUEGOS INFLABLES**

El jard3n cuenta ya con algunos juegos, pero si el cliente as3 lo requiere podr3 rentar un juego inflables.

### **2° MESAS Y SILLAS**

Contar3 con mesas con mantel blanco y sobre-mantel de tela (varios colores) o decorado con el personaje favorito del festejado y/o festejada, 10 sillas; por supuesto dependiendo del n3mero de invitados ser3 el n3mero de mesas que se ocupen.

Cubiertas de sillas: ser3n blancas y/o sin cubiertas de acuerdo a como solicite el cliente.

Adem3s habr3 mesas y sillas especiales para ni3os.

### **3° PAYASOS Y ANIMADORES**

Espect3culo de payasos, imitadores, pinta caritas, globifiguras, magia, teatro guiñol, concursos y show de Barney, Mickey Mouse, Tatiana y otros.

### **4° M3SICA**

Ser3 m3sica especial para este tipo de eventos.

## **5° DECORACIÓN CON GLOBOS**

Se contará con la decoración de globos, ya sean arcos, flores, túneles, peces, pilares, payasos de globos y otras figuras, centros de mesa, moños o incluso globos con impresión.

## **6° BANQUETE**

Incluye: taquizas, parrilladas, bocadillos, empanadas o buffet.

## **7° VIDEO**

Computarizado, edición, títulos, historial y entrevistas.

## **8° FOTOGRAFIA**

Album, ampliaciones o paquete de 100 fotografías.

## **9° DESECHABLE**

El uso de desechable, tendrá la distinción de adecuarse al personaje favorito del festejado, es decir: servilletas, platos y sobre-manteles.

Pero si así lo prefiere el cliente también contaré con loza, lo cual será muy raro, porque al menos en las encuestas ninguna persona nos hizo mención de usar loza. Sin embargo debo estar preparada para todo.

## **10° MESEROS**

Persona especializada en proporcionar este servicio.

## **11° LONA**

Lona color amarilla, para cubrir el jardín si así lo desean

## **12° SERVICIO DE PORTERÍA**

En este caso, queda a elección del cliente que él se haga responsable de la puerta o elija contratar el servicio de portería.

Cabe mencionar que de no contratar con nosotros alguno de los servicios anteriores no se cobrará ninguna comisión y la responsabilidad de la calidad y el cuidado de esos servicios no estará a cargo de la empresa.

## **NORMAS DE CALIDAD**

La empresa siempre deberá estar al pendiente de cubrir al 100% los siguientes puntos:

↓ **COMODIDAD.**- La capacidad del jardín es solo para 60 personas así que se le planteará al cliente que el número de invitados sea menor a 60 personas.

↓ **SEGURIDAD.**- La entrada podrá estar controlada por medio de boletos y la contratación de una persona encargada de la puerta o bien que alguien de la entera confianza de quien nos contrata se haga cargo de la entrada. Además de contar con una salida de emergencia.

↓ **CAPACIDAD.**- El máximo es 60 personas.

↓ **DIVERSIÓN.**- Cuidado y supervisión en cada juego, en el momento en que se este llevando a cabo la fiesta. Además de cuidar que todos los niños estén realizando alguna actividad. Habrá una constante actualización de juegos y/o accesorios para que el jardín sea más divertido.

## **PRECIO**

Conforme a las encuestas aplicadas, me pude percatar que el 52% de la gente preferiría optar por contratar un paquete, mientras que el 48% preferiría contratar solo alguno de los servicios, por lo tanto calcule el costo individual del servicio y un precio por paquete, los cuales mostraré en el siguiente capítulo.

## **ATENCIÓN AL CLIENTE**

### **FILOSOFIA EMPRESARIAL**

"El Jardín de Winnie Pooh" es una empresa dedicada a proporcionar un lugar apto para celebrar fiestas infantiles, buscando mejoras continuas en nuestros eventos para alcanzar una Calidad Total valiéndonos de actualizaciones empresariales (Cámara de Comercio, Emprendedores UNAM y otros), actualizaciones con respecto a fiestas infantiles (Expos) y dando un trato amable y formal al cliente, así como tratar de adaptarnos lo mas que se pueda a sus requerimientos.

## **PRESENTACION DEL SERVICIO AL CLIENTE.**

1. La persona que este atendiendo a los clientes siempre deberá estar vestida en un estilo formal que proyecte siempre juventud, frescura, felicidad y formalidad ante nuestros clientes.

2. Cuando llegue un cliente a la empresa, este deberá ser recibido con cordialidad y se deberá estar siempre a la expectativa de lo que el cliente busca y tratar de que en nuestra empresa lo encuentre, para ello se contará con formatos en donde se vaciaran las requisiciones del cliente para su evento, esto ayudado de una carpeta en la que se describa cada aspecto que integra nuestro servicio, como:

- a) Fotos de las mesas montadas con los diferentes colores de mantelería.
- b) Fotos de los decorados con globos que podemos ofrecer
- c) Fotos de los juegos que se puedan rentar como brincolín y yomping es decir otros que no sean parte del jardín.
- d) Fotos de algunos eventos, para que el cliente conozca el jardín con evento.
- e) Mostrar el lugar de estacionamiento.

Proporcionar los precios de cada servicio.

3. Pasar al cliente a que conozca el jardín; es decir jardín, área de juegos, sala de juegos, zona de comida, cocineta, baños, salida de emergencia y medidas de seguridad que se toman en caso de algún percance, en el jardín deberá estar montada una mesa para mostrárselas al cliente.

## **COMERCIALIZACION.**

La publicidad debe hacerse enfocada principalmente hacia niños, debido a que ellos en un principio serán y deberán ser los que elijan en dónde quieren que se efectúe su fiesta y no por lucha de poderes entre padres e hijos, sino porque las características del jardín deberán cubrir las expectativas, principalmente de los niños y después las de los padres.

Con los niños me enfocaré en darle un toque de aventura, con los juegos que existirán para todo tipo de niños, tanto tranquilos como intrépidos y todo ello envuelto en un ambiente campirano al estilo del "OSO DE WINNIE POOH".

Con los padres me enfocaré a la satisfacción del niño, la seguridad hacia ellos y sus invitados y sobre todo la calidad en el servicio y el precio que este tenga.

↓ La fachada principal de "El Jardín de Winnie Pooh" estará sobre la calle principal que conduce al Periférico, por lo cual estará pintada de color amarillo, con el logotipo del Jardín, el portón será de color verde botella y con rejas que

permitan a las transeúntes ver el interior del jardín. En una parte de la fachada deberán estar los siguientes datos para que me puedan localizar:

E-MAIL  
TELEFONO DE CASA  
TELEFONO DE OFICINA  
NUMERO DE CELULAR

⚡ Además de procurar estar siempre en el lugar para atender cualquier posible contratación, por lo cual como ya se verá más adelante, el Jardín de Winnie Pooh tendrá su oficina en ese mismo lugar.

⚡ Repartir propaganda en las colonias La Esperanza, San Antonio, López Portillo y Unidad Habitacional.

⚡ Pegar publicidad en los postes y en los lugares estratégicos, como: iglesias, escuelas, mercados, centros comerciales y negocios que me lo permitan.

⚡ Hacer una página de internet.

⚡ Tener tarjetas de presentación.

⚡ Tener una carpeta que contenga los siguiente:

- FOTOGRAFÍAS DEL JARDÍN Y SU PRECIO DE ALQUILER
- TODAS LAS OPCIONES DE BANQUETE CON SU RESPECTIVO PRECIO
- FOTOGRAFÍAS DE LAS DECORACIONES CON GLOBOS QUE PODEMOS TRABAJAR Y SU RESPECTIVO PRECIO
  
- PRECIOS DE CONTRATACIÓN DE MUSICA
- PRECIO DE CONTRATACIÓN DE VIDEO
- PRECIO DE CONTRATACIÓN DE FOTOGRAFÍA
- FOTOGRAFÍAS DE LOS JUEGOS INFLABLES Y SU RESPECTIVO PRECIO
- PRECIO DE LA CONTRATACIÓN DE ANIMADORES Y PAYASOS Y RESPECTIVO PRECIO, EN ESTE PUNTO

CABE MENCIONAR QUE DE SER POSIBLE SE TENDRÁN GRABADOS BREVES MOMENTOS DE SUS ESPECTÁCULOS ANTERIORES.

- PRECIO DEL ALQUILER DE LONAS
- PRECIO DEL ALQUILER DE MESEROS
- FOTOGRAFÍA DE MESAS MONTADAS CON Y SIN MANTELES DE COLORES, ASÍ COMO SILLAS CON O SIN FUNDAS CON MOÑOS DE COLOR; ASÍ COMO SU RESPECTIVO PRECIO.

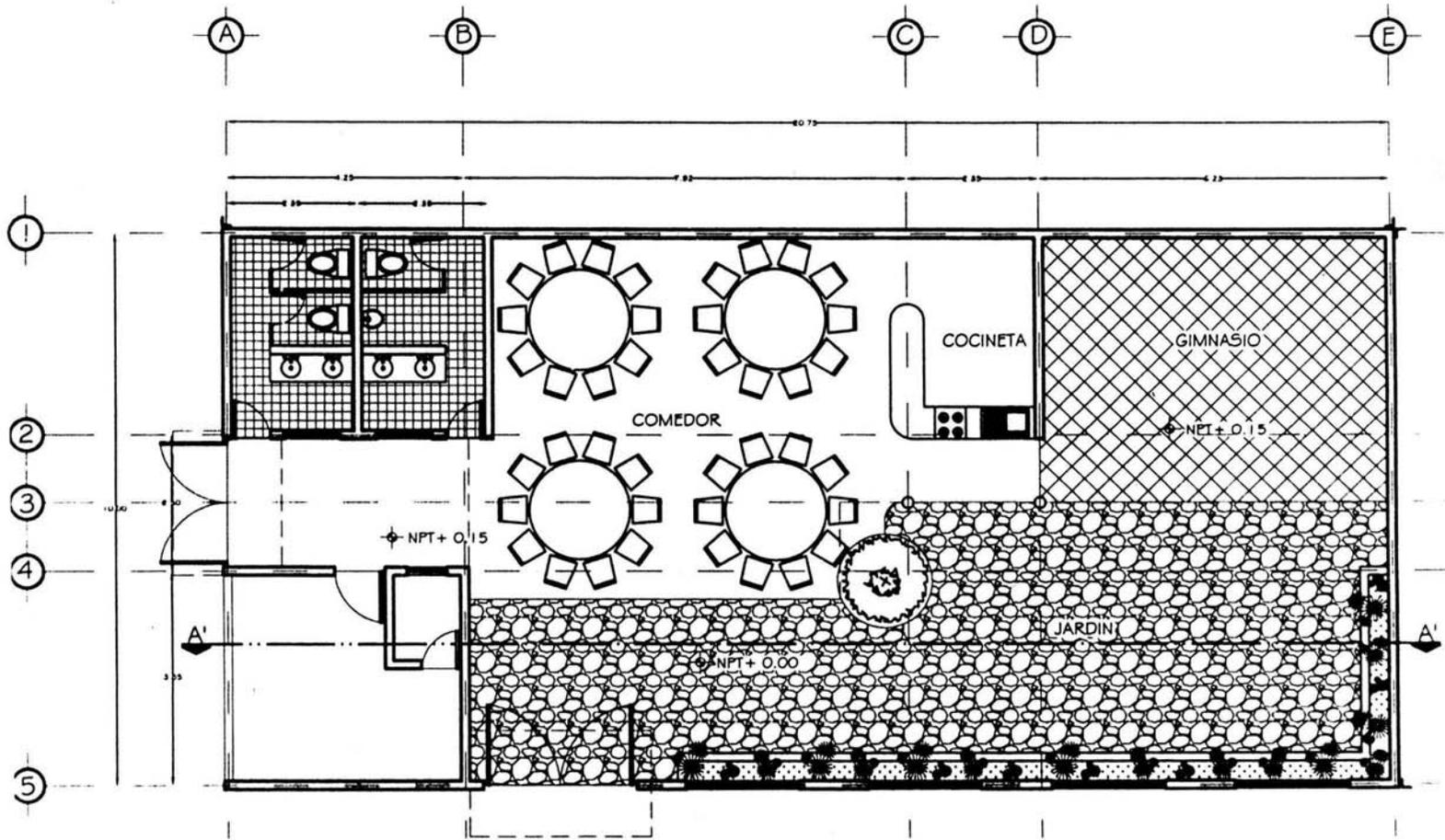
## CONCLUSIONES AL ESTUDIO DE MERCADO

- El 93% de los habitantes de las colonias La Esperanza, López Portillo, San Antonio y Unidad Habitacional Mirasoles hace falta un espacio especial para que se efectúen las fiestas en él y no en la calle como normalmente sucede. Con ello se ratificó la existencia de esta necesidad.
- Cuando supieron la intención de abrir un jardín de fiestas infantiles, el 100% marcó su preferencia por hacer desde ese momento sus fiestas en este lugar, debido a la comodidad, seguridad, capacidad, calidad en el servicio y el buen precio que este lugar pueda darles.
- La demanda de jardines y/o salones para fiestas es muy alta, mientras que la oferta es nula pues no existe ningún lugar de este tipo en ninguna de las cuatro colonias en cuestión; por ello la penetración que el jardín de fiestas puede tener, se prevé es buena y con grandes posibilidades de aceptación.
- Por otro lado los servicios que mayor alquiler tendrían es:
  1. Los banquetes
  2. El alquiler individual
- Los servicios que por individual tendrían más demanda, para ser contratados en el jardín, serían:
  - 1° Juegos inflables
  - 2° Mesas y sillas
  - 3° Payasos y animadores
  - 4° Música
  - 5° Decoración con globos
  - 6° Banquete
  - 7° Video
  - 8° Fotografía
  - 9° Desechable
- El riesgo que hasta el momento se estima en este proyecto puede ser no mucho, por la poca oferta y alta demanda que se descubrió, existe para con este tipo de servicios. Ahora solo falta verificar la rentabilidad que este negocio pudiera tener.

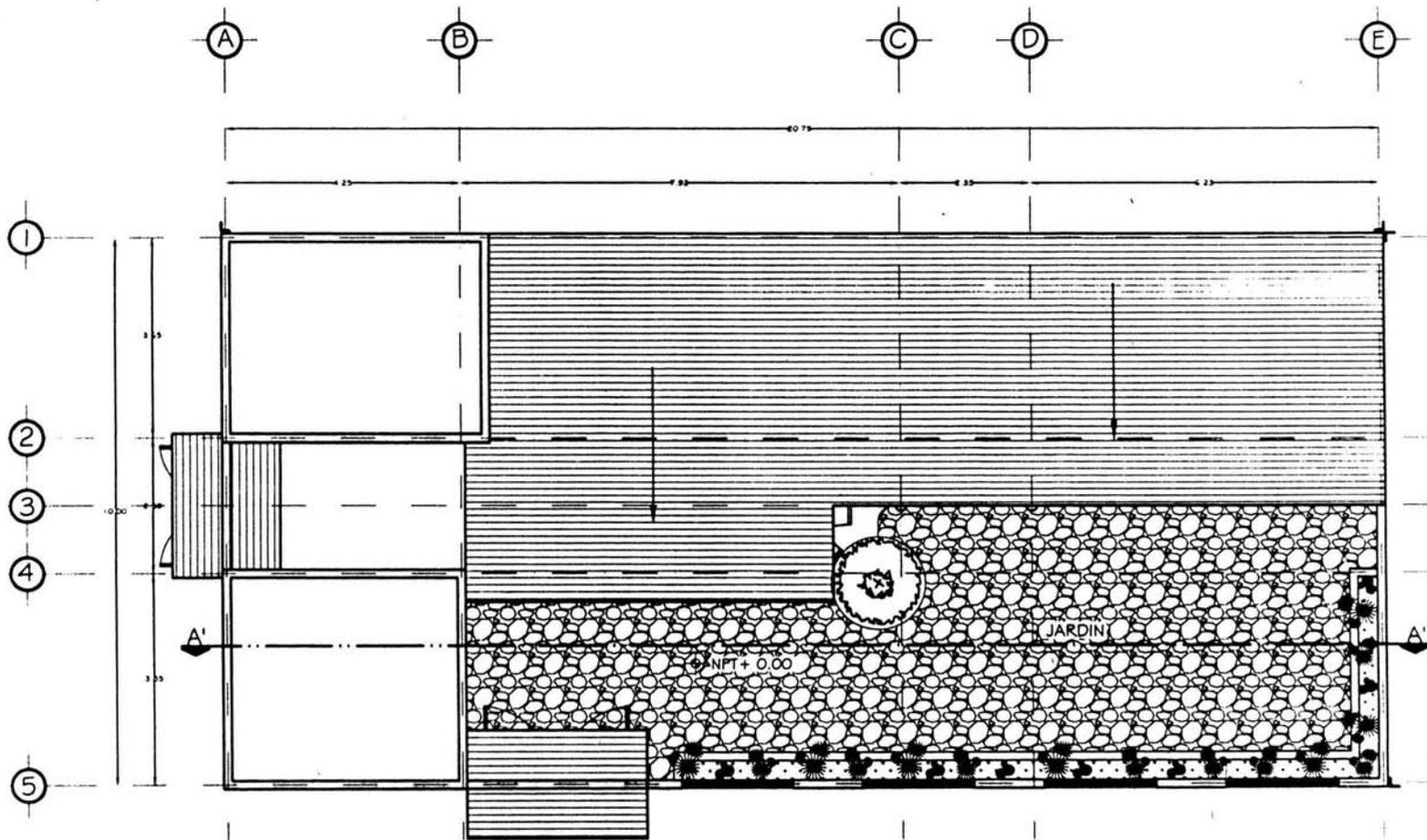
# CAPÍTULO III

## "ESTUDIO TECNICO"

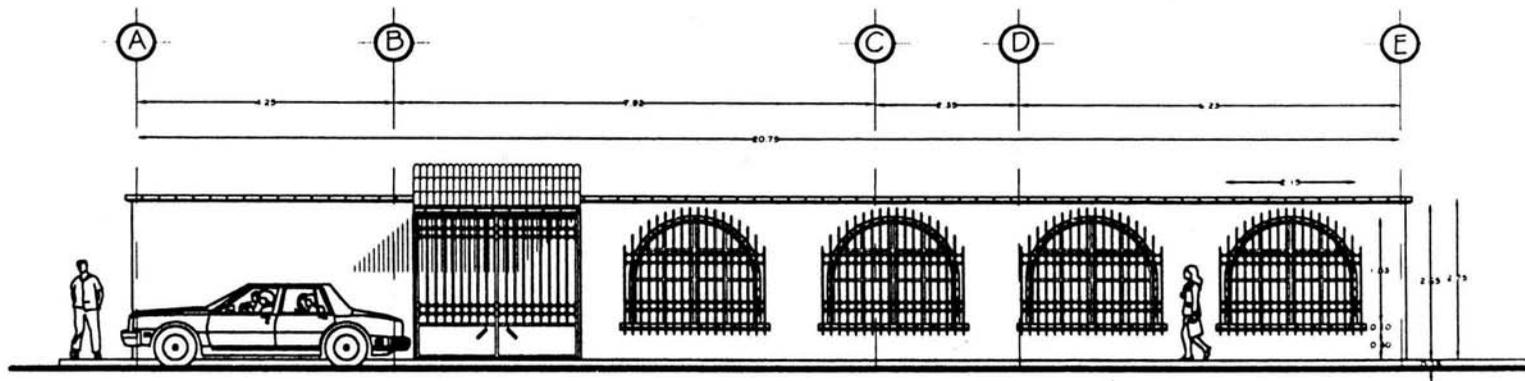




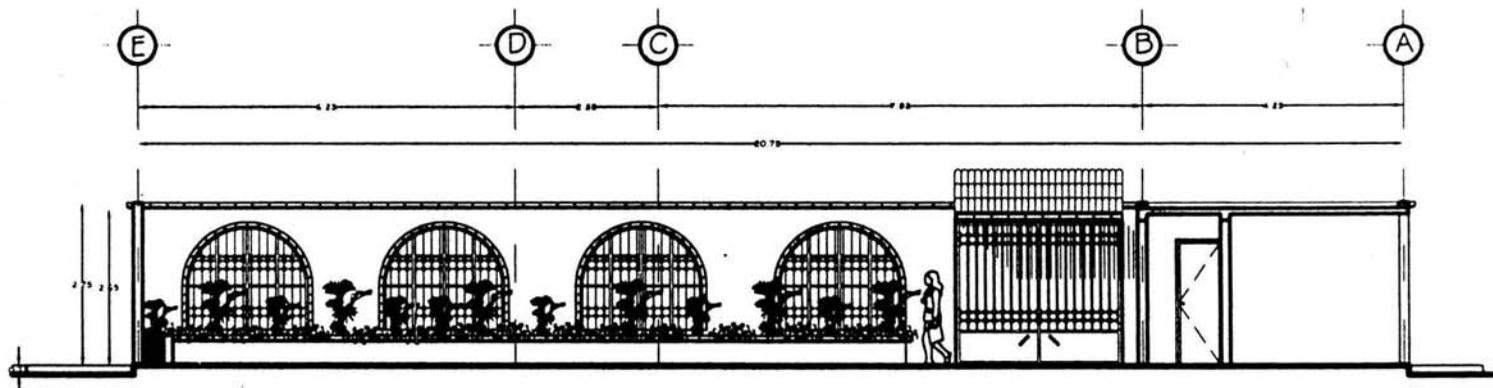
PLANTA ARQUITECTONICA



PLANTA DE TECHUMBRES



FACHADA PRINCIPAL



CORTE A'-A'

## CAPACIDAD DEL LUGAR

Dadas las medidas del terreno y la respectiva distribución del mismo, ( el cual ya se vio anteriormente) "El Jardín de Winnie Pooh" tendrá una capacidad máxima de 60 gentes.

## SERVICIOS NECESARIOS

Para proporcionar el servicio completo, será necesario requerir de la contratación de los siguientes servicios:

+

### Juegos Inflables

- \* JUNGLA 4X5
- \* TITANIC 4X6
- \* EXTENSION 4X6
- \* ARCO C7REB. 3.50X5
- \* MINICOMBO 4X5
- \* CASTILLO NORMAL
- \* CASTILLO C/RESB. 3X4
- \* CASTILLO AMARILLO 4X5
- \* TRAMPOLIN 2.50 D.

+

### Mesas y sillas

- \* MESAS CON FUNDA
- \* MESAS SIN FUNDA
- \* SILLAS CON FUNDA Y MOÑO
- \* SILLAS SIN FUNDA Y MOÑO

+

### Payasos y animadores

- \* IMITADORES
- \* PINTA CARITAS
- \* GLOBIFIGURAS
- \* MAGÍA
- \* TEATRO GIÑOL
- \* CONCURSOS
- \* SHOW BARNEY, ETC.

+

### Música

- SONIDO

+

- Decoración  
c/globos

- ARCO
- FLORES
- TUNELES
- PECES
- PAYASOS DE GLOBO
- CENTROS DE MESA
- PILARES
- GLOBOS IMPRESOS

+

- Banquete

- TAQUIZAS
- PARRILLADAS
- BOCADILLOS
- EMPANADAS
- BUFFET

+

- Video

- VIDEO

+

- Fotografía

- 100 FOTOS

+

- Desechable

- VASOS
- PLATOS
- PLATOS PASTELEROS
- MANTELES DECORADOS
- CUBIERTOS

+

- Lona

- LONA DE

+

- Meseros

- PERSONAL ESPECIALIZADO

## **PROVEEDORES**

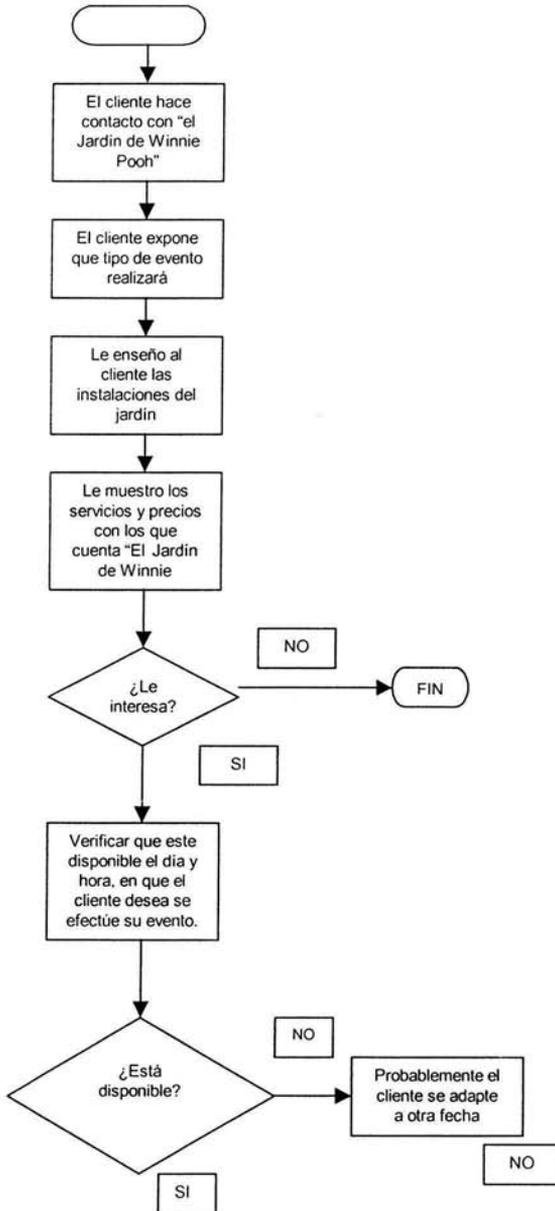
Los proveedores que se tendrán en un principio serán variados, mientras que se encuentran, a aquellos que cubran los requisitos de consistencia, puntualidad, calidad y formalidad.

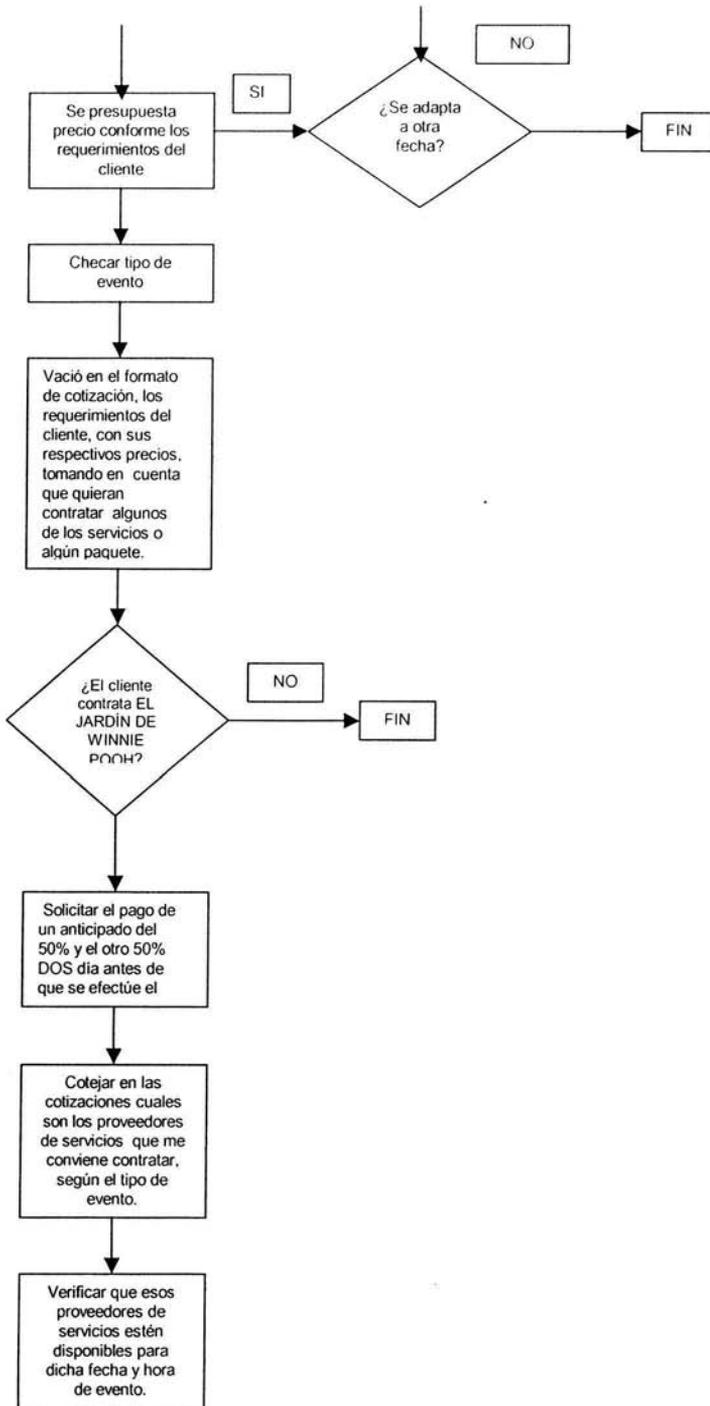
Sin embargo mas adelante se mostrará una cotización, en la que se puede ver la forma en que se cotizarán y sus respectivos costos que hasta el día de hoy se mantienen vigentes.

Cabe hacer mención que por política se deberá estar cotizando cada mes como mínimo.

# ORGANIZACIÓN DE UN EVENTO

## CONTRATACIÓN DE EVENTO.

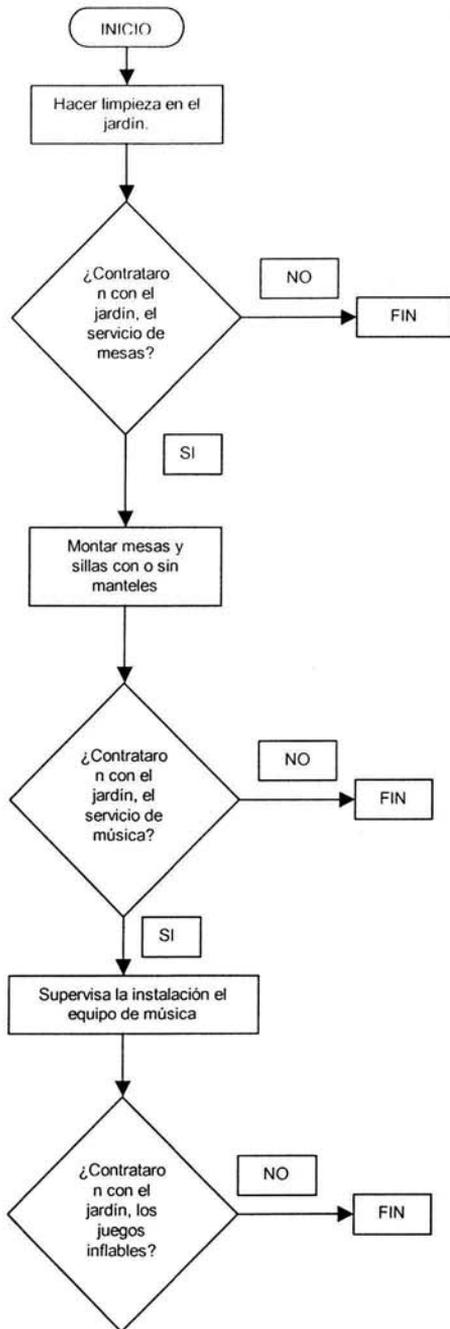


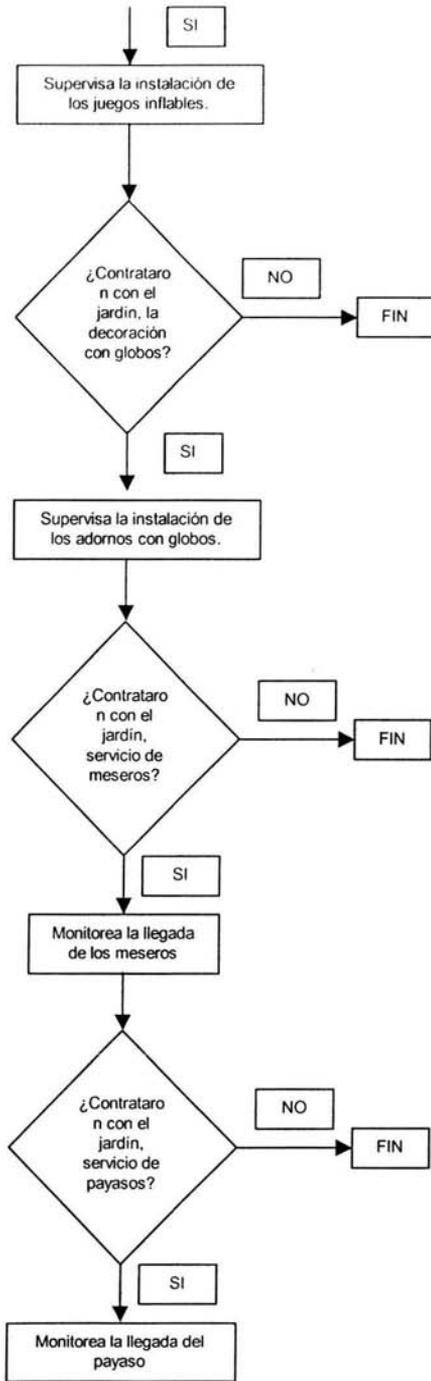


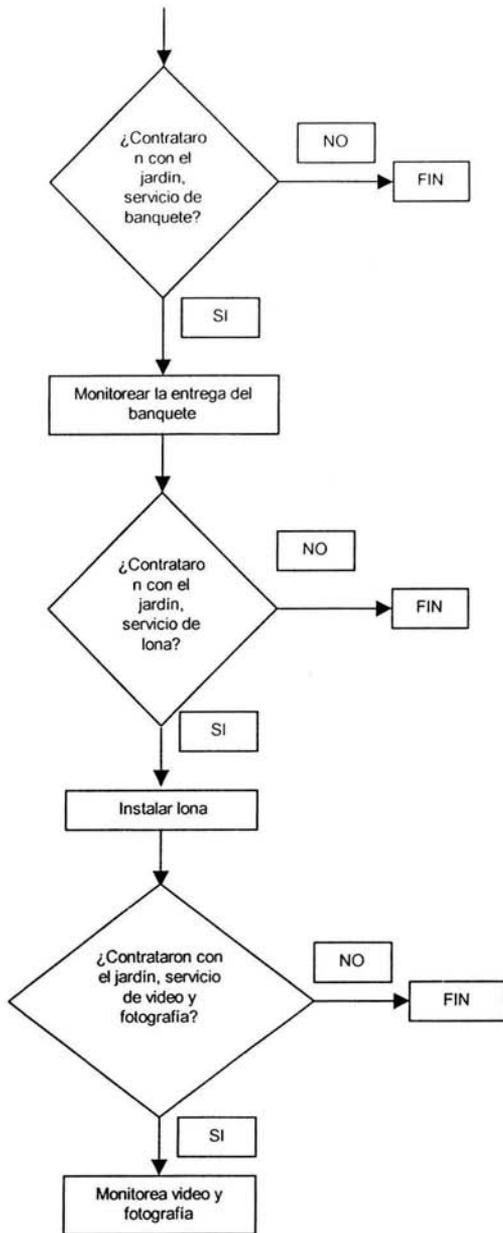


### DOS DIAS ANTES DEL EVENTO

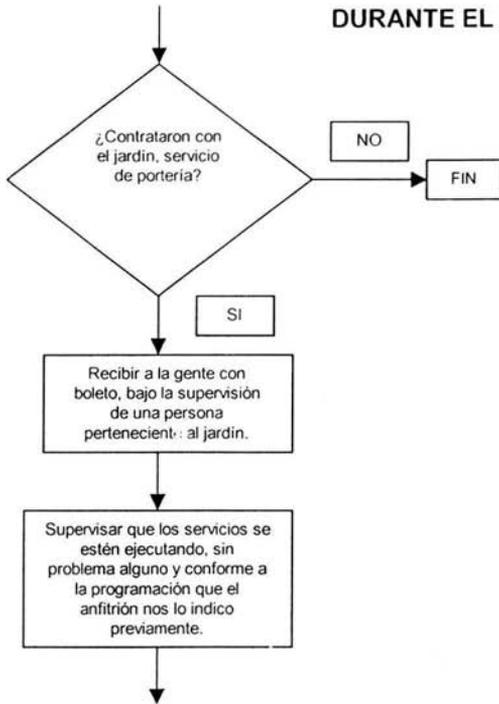




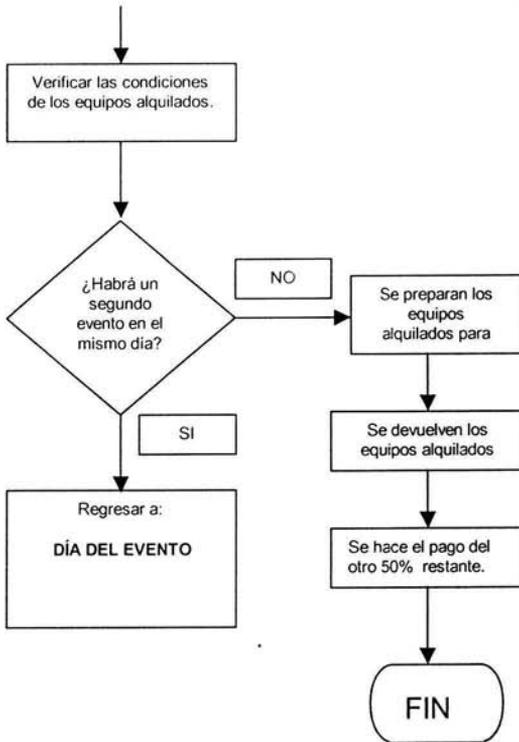




## DURANTE EL EVENTO



## FIN DEL EVENTO



## **COSTOS**

Debido a que las operaciones de la empresa apenas empezarán, tendré que estar conociendo y cotizando constantemente; por lo pronto haré uso del AVISO OPORTUNO y CONOCIDOS, para que con el tiempo, adquiriré la experiencia para llegar con el proveedor de servicio que cubra, la calidad y precio que se requiere para contratar con él.

Como política se tendrá que cotizar mínimo con 10 proveedores, cada mes y para ello se ocupará el formato del "COTIZACIONES" que a en el Capítulo VI Estudio Financiero al final de este Capítulo.

Debido a que estoy vendiendo un servicio no existirán los costos de materia prima y mano de obra, como es el caso de aquellas empresas que se dedican a la transformación o comercialización de materiales. En el caso de "El Jardín de Winnie Pooh" existirá costo de servicio, que estará calculado conforme al precio que cada proveedor nos de por el alquiler de uno de sus servicios.

## CONCLUSIONES AL ESTUDIO TÉCNICO

- La localización de "El Jardín de Winnie Pooh" es bueno, porque se encuentra en la calle principal, que los habitantes de estas colonias utilizan para llegar al Periférico.
- La distribución o diseño de "El Jardín de Winnie Pooh" trata de proyectar diversión e innovación, pues este cuenta con un área verde y otra cerrada con juegos, la sección del comedor, así como su respectiva cocineta, baños, un pequeño escenario y salida de emergencia, todo ello acondicionado al estilo campirano del oso Winnie Pooh.
- La capacidad del jardín es la ideal para los requerimientos de los habitantes, pues el número de habitantes que normalmente hay en sus fiestas es de 40 a 60 personas, y el jardín alcanza a tener esa capacidad.
- El Jardín de Winnie Pooh estará abierto desde el momento en que la planta arquitectónica este lista, por lo cual se requerirá del alquiler de servicios como juegos inflables, mesas y sillas, payasos, banquete, etc, etc. Por lo cual para conseguir un bajo costo será necesario estar cotizando al menos dos veces al mes.
- Con la finalidad de conseguir un buen precio, pero sobre todo la calidad necesaria se le solicitará a los proveedores de servicios que nos inviten a conocer sus servicios.
- Se implementarán formatos para las cotizaciones.

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

# **CAPÍTULO IV**

## **"ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO"**

## CAPITULO IV

### ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO

#### CONTROL INTERNO

"El actual desarrollo de los negocios es la consecuencia de una buena administración. Para alcanzar tal desarrollo y competir con éxito en el mercado, se requieren medios apropiados, de carácter administrativo: el control, las relaciones humanas, la planeación, la mercadotecnia, etc. El uso de estos instrumentos es lo que constituye la administración científica, basada en la colaboración entre la dirección y el personal a fin de lograr la prosperidad deseada para los socios o inversionistas.

El control interno en una empresa se funda en la división adecuada de las labores, de tal manera que los empleados realicen su trabajo de manera que puedan cotejarse entre sí los resultados, evitando la duplicidad de labores.

**EL CONTROL INTERNO** consiste en un plan coordinado entre la contabilidad, las funciones de los empleados, y los procedimientos establecidos, de tal manera que la administración de un negocio pueda depender de estos elementos para obtener una información segura, proteger adecuadamente los bienes de la empresa, así como promover la eficiencia de las operaciones y la adhesión a la política administrativa prescrita.

El control interno es en la actualidad un instrumento de eficiencia para los negocios y abarca en todos sus aspectos, la organización y operaciones de la empresa: producción, distribución, compras, ventas, etc. Tiene por objeto evitar errores, desperdicios, irregularidades, y acrecentar el aprovechamiento de los elementos con que cuenta cada negocio, a modo de combatir las anomalías y obtener, por ende, el fortalecimiento de su economía. Los administradores o gerentes que no concedan importancia al control interno, propicia irregularidades y, por consiguiente, el fracaso de los negocios debido a un exceso de confianza o simplemente, por complacencia; para prevenir casos tales, se requieren sistemas adecuados de control que contribuyan a obtener los resultados más favorables, pues el control interno es un instrumento que brinda los medios para conocer oportunamente cualquier deficiencia y tratar de solucionarla convenientemente.

#### **OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO" (1)**

Los principales objetivos de control interno se pueden clasificar así:

- a) Comprobación de la veracidad de los informes y de los estados financieros, así como de cualquier otro dato que proceda de contabilidad.

- b) Prevención de fraudes y, en caso de que ocurran, posibilidad de descubrirlos y determinar el monto.
- c) Localización de errores, de desperdicios innecesarios, promoviendo al mismo tiempo la uniformidad y la corrección al registrar las operaciones.
- d) Estimular la eficiencia del personal mediante la vigilancia que se ejerce a través de los informes de contabilidad relativos.
- e) En general, salvaguardar los bienes y obtener un control efectivo sobre todos los aspectos vitales de un negocio.

## **BASES DEL CONTROL INTERNO**

Las bases de control interno y su clasificación se presentan en seguida:

- 1. Departamento de operaciones
- 2. Distribución del trabajo
- 3. Asignar labores al personal, y
- 4. Deslindar responsabilidades

En el momento de instaurar un sistema de control interno, se debe determinar cuáles son las operaciones que han de controlarse, estableciendo los diversos departamentos –uno por cada una de ellas- de acuerdo con su importancia; posteriormente se efectuará la distribución del trabajo que se hará en cada departamento; y por último se designará el personal de cada uno de ellos, a cada persona se le asignarán funciones, autoridad y, consecuentemente, responsabilidades.

## **ELEMENTOS DEL CONTROL INTERNO**

En el control interno existen varios elementos que pueden reducirse a los siguientes:

- a) Contabilidad
- b) Presupuesto
- c) Estadísticas, estos tres elementos serán tema del Capítulo V
- d) Personal, este a continuación se detallará.
- e) Equipos, estos se tratarán en el Estudio Técnico y Financiero, puesto que los equipos que se ocuparán estarán por lo regular alquilados a otra empresa.

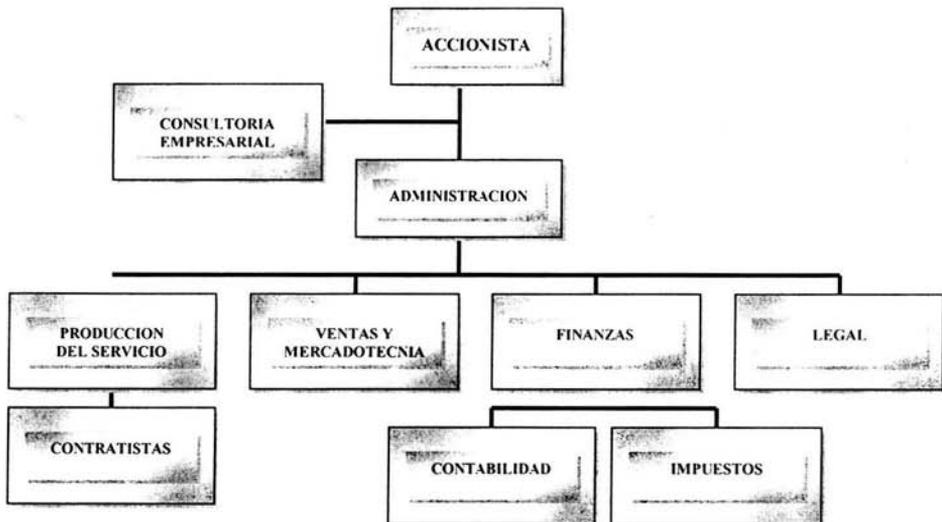
## **PERSONAL**

Un sistema no es una máquina automática que funcione por sí sola, sino que requiere, para funcionar bien, del elemento humano adecuado, es decir, personal debidamente capacitado. No hay que olvidar que las microempresas también son sistemas y el enunciado anterior aplica para ello. Cualquier sistema aun siendo perfecto no sirve de nada si el personal encargado de su manejo no posee los

conocimientos y la experiencia requeridas para cumplir su misión donde y como fue proyectada. Un sistema de control interno debe contar con el personal indispensable para lograr sus objetivos y tomar en cuenta el costo del sistema.

La presentación visual de la organización de "El Jardín de Winnie Pooh" se tendrá mediante un Organigrama, el cual es aplicable a todas las microempresas y muestra las relaciones entre los elementos que la forman, definiendo claramente las funciones de cada puesto.

## ORGANIGRAMA



**ACCIONISTAS O DUEÑOS:** Guadalupe Romero de Valdez  
Matias Valdez Peñalosa  
Judith Valdez Romero

**CONSULTORIA EMPRESARIAL:** Cámara de Comercio  
Grupo Emprendedores de la UNAM

**ADMINISTRACIÓN:** Judith Valdez Romero  
**PRODUCCION DEL SERVICIO:** Judith Valdez Romero  
**VENTAS Y MERCADOTECNIA:** Judith Valdez Romero  
**FINANZAS:** Judith Valdez Romero

**CONTABILIDAD:** Judith Valdez Romero

**IMPUESTOS:** Judith Valdez Romero

**LEGAL:** Judith Valdez Romero

La principal razón de emprender mi propio negocio es fungir como contador, y en algunos posters que encontré pegados en la Facultad de Contaduría y Administración decía lo siguiente:

### **LICENCIADO EN CONTADURÍA**

"Experto financiero y como tal es autoridad profesional en todo lo que se refiere a obtener y aplicar recursos financieros de entidades, en las áreas de contabilidad, contraloría, tesorería, auditoría, finanzas y fiscal, así como planeación e investigación en las finanzas."

Alguna de las características de las microempresas que se vieron en el Capítulo I es que por lo regular no se cuenta con mucha gente y que se debe deslindar responsabilidades, la intención del "Jardín de Winnie Pooh" es que este crezca a tal nivel que pueda existir esa delegación de responsabilidades, pero por lo pronto y para empezar su servidora será la responsable de ello, por ello la importancia de contar con asesorías empresariales y tener siempre en cuenta que cada papel que desempeñe tiene ya sus debidas funciones con las cuales tengo que estar comprometida y entregada a efectuarlas con la calidad y responsabilidad que esto implica. Nunca olvidar los sistemas de control interno que mas adelante se detallarán.

**CONTRATISTAS:** Por ser una empresa dedicada a proporcionar un servicio nuestros proveedores serán de servicios por lo cual no habrá necesidad de tener gente en nómina sólo se contratará gente por evento y/o servicio prestado.

Quizás más adelante, de lograr la visión de la empresa habrá la necesidad de tener gente de planta.

### **FUNCIONES**

#### **FUNCIONES DE ADMINISTRACIÓN.**

- ❖ Maximizar los recursos de la empresa para brindar un servicio de la mejor calidad a nuestros clientes.
- ❖ Diagnóstico constantemente las operaciones de la empresa, para fortalecer aun mas las ventajas que tenga, atacar las debilidades para no dejarlas que lleguen a ser un problema.
- ❖ Saber donde esta situada la empresa actualmente; en dónde y cómo podría estar en el futuro.

- ❖ Establecer planes de trabajo.
- ❖ Establecer formatos para medir resultados de nuestro eventos.
- ❖ Evitar la lentitud e ineficiencia en las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- ❖ Reducir o eliminar la duplicidad de esfuerzos, al delimitar funciones y responsabilidades.

## **FUNCIONES PRODUCCIÓN DEL SERVICIO.**

- ❖ Cotizar costos de los servicios que se ocuparán en nuestros eventos y conseguir el mejor precio y/o la calidad necesaria.
- ❖ Estar siempre en busca de nuevas ideas innovadoras que den mayor calidad a nuestros eventos.
- ❖ Valuar costos y ganancias de esas nuevas ideas.
- ❖ Acatar los planes de trabajo para cada evento
- ❖ Coordinar a cada uno de los proveedores que nos proporcionarán los servicios para los eventos en las horas y fechas necesarias.
- ❖ Dar mantenimiento a las distintas áreas del Jardín.
- ❖ Asistir a exposiciones o actualizaciones en el ramo de las fiestas.

El Jardín de Winnie Pooh no tendrá personal de planta, sin embargo no podemos dejar a un lado el trato, que se le deberá dar a las personas que bajo contrato de servicio, se estarán tratando, por lo cual es necesario:

- ❖ Crear un ambiente amable y de grupo para con las personas que estén prestando su servicio para llevar a cabo el evento, entre mejor sean tratados mejores serán los resultados que se podrán obtener en el momento en que nos prestan el servicio.
- ❖ Cuidar nuestros mejores proveedores.
- ❖ Buscar la calidad en nuestros proveedores.

## **POLITICAS PRODUCCIÓN DEL SERVICIO**

- ❖ Contar siempre con un catálogo de proveedores.

- ❖ Actualizar cada mes costos de los servicios de los que hace uso el Jardín
- ❖ Conocer el trabajo de cada uno de los proveedores, por ejemplo: pedir que nos inviten a uno de sus eventos.
- ❖ Firmar contrato con los proveedores
- ❖ Cotizar, mínimo una vez al mes
- ❖ Tener alternativa de urgencia para cada proveedor de servicio

#### **FUNCIONES DE VENTAS, MERCADOTECNIA Y SERVICIO AL CLIENTE.**

- ❖ Armar paquetes y hacer promociones.
- ❖ Armar una carpeta con nuestros diferentes servicios, para con ella vender.
- ❖ Buscar y conseguir los medios de publicidad que estén al alcance de las posibilidades económicas de la empresa. (tarjetas de presentación, volantes, página de internet, etc.
- ❖ Organizar y dirigir campañas publicitarias en la colonia la Esperanza, Porfirio Díaz, San Antonio, Unidad Mirasoles y más allá de estas colonias.
- ❖ Detectar posibles clientes y darles a conocer nuestros servicios.
- ❖ Conseguir la mayor cantidad de clientes posibles y mantenerlos satisfechos con nuestros servicios.
- ❖ Mantener actualizada la imagen corporativa de la empresa

#### **POLÍTICAS DE VENTAS, MERCADOTECNIA Y SERVICIO AL CLIENTE.**

Para los clientes siempre deberá ser fácil hacer contacto con El Jardín de Fiestas, a través de números telefónicos en caso de no estar en el lugar y procurar estar en el Jardín para que la captación de clientes sea mas probable.

#### **FUNCIONES DE FINANZAS.**

- ❖ Analizar el impacto económico que están teniendo el ritmo de las ventas en la empresa.

#### **POLITICAS DE FINANZAS**

- ❖ Establecer un sueldo para la administradora

#### **FUNCIONES DE CONTABILIDAD.**

- ❖ Hacer el registro diario de las operaciones que efectúe la empresa.
- ❖ Efectuar mensualmente estados financieros
- ❖ Hacer análisis de ventas, gastos y costos, para la toma de decisiones.

#### **FUNCIONES DE IMPUESTOS.**

- ❖ Efectuar las declaraciones de impuestos pertinentes, en el Capítulo VII esta especificado a fondo esta función.

#### **FUNCIONES DE LEGAL.**

- ❖ Efectuar los trámites pertinentes que requiera la empresa para que la operación siga su rumbo normal y sin problema alguno.

## CONCLUSIONES AL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO

- Aún a pesar de ser microempresa deberá existir siempre una estructura organizacional, que nos pueda indicar áreas con sus respectivas, funciones y responsabilidades, así como sus políticas correspondientes.
- Como se puede ver la mayoría de las funciones las haría una servidora, esto podría hacernos pensar que se caerá en uno de los principales problemas que tienen las microempresas, pero, la intención es que poco a poco la empresa crezca y con ello tenga la necesidad de contratar gente, por lo cual se dará una delegación de responsabilidades, mayor jerarquización y un mayor respeto y exigencia por cada una de las funciones de cada área.
- Sin importar el tamaño de la empresa, siempre deberá existir el Control Interno, pues es el que llevará al negocio a la eficiencia necesaria para optimizar los recursos, con los que cuentan las microempresas.
- El Control Interno logrará agrupar cada una de las áreas (mercadotecnia, el área técnica, administrativa, contable, financiero, legal y fiscal), con él, siempre se deberá estar al pendiente de cada una de estas áreas, tratando siempre de mejorarlas, cuidar las fortalezas con las que se cuentan y solucionar los problemas o debilidades que se tengan. Así como detectar a tiempo, fortalezas, debilidades y problemas.

**CAPÍTULO V**  
**"ESTUDIO**  
**CONTABLE"**

## CAPITULO V

### ESTUDIO CONTABLE

#### **IMPORTANCIA DEL CONTADOR PARA LAS MICROEMPRESAS**

El licenciado en contaduría debe ser un experto financiero y como tal es autoridad profesional en todo lo que se refiere a obtener y aplicar recursos financieros de entidades, en las áreas de contabilidad, contraloría, tesorería, auditoría, finanzas y fiscal, así como planeación e investigación en las finanzas, para que el empresario pueda tomar sus decisiones y así poder lograr el mejoramiento de su negocio, al hacer esta integración de procedimientos tendrán mayores recursos económicos, por ende, podrán aspirar al crecimiento del mismo como ser humano, negociante, empresario y así podrá aspirar a que su entorno familiar obtendrá mejores perspectivas de elevar tanto su nivel cultural, social, familiar, como podría ser el de su Ciudad y por que no de su País.

#### **LA CONTABILIDAD EN LA MICROEMPRESA**

La Contabilidad Financiera vive una evolución, adecuándose a las necesidades de información, a la par de los cambios económicos y financieros, administrativos y políticos de las empresas y de las sociedades donde estas se desenvuelven.

También podemos definir la contabilidad Financiera como un medio a través del cual las diversas microempresas pueden medir, evaluar y seguir el progreso; y no estancamiento o retroceso en las situaciones financieras de estas entidades económicas. Por lo tanto, la finalidad de la Contabilidad Financiera y por ende, de la información es útil, confiable y comprensible y sirva de base para la toma de decisiones.

#### **BASES LEGALES PARA LLEVAR LA CONTABILIDAD.**

“Con base en los artículos 133 y 134 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, las personas físicas que pagan sus impuestos conforme al régimen fiscal, además de las obligaciones establecidas en otros artículos, tendrán que cumplir con las siguientes:

##### **B. Llevar contabilidad**

Las personas físicas que tributen en este régimen fiscal deberán llevar contabilidad, de conformidad con el CFF y su Reglamento.

Podrán cumplir con esta obligación, llevando la contabilidad simplificada, la cual consiste en llevar un solo libro de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones, dicho libro deberá satisfacer como mínimo los requisitos siguientes:

1. Identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que puedan identificarse con las distintas contribuciones y tasas, incluyendo las actividades exentas de pago por ley. Cabe mencionar que los requisitos quedarán establecidos en el Capítulo VIII.
2. Identificar las inversiones realizadas, relacionándolas con la documentación comprobatoria en donde pueda precisarse la fecha de adquisición del bien o de efectuada la inversión, su descripción, su monto original, así como su deducción anual". (1)

(1) Art. 133, fracción II y 134, fracción I, LISR; 168, RISR; 32, RCFE

### **CONTABILIDAD DE "EL JARDÍN DE WINNIE POOH"**

La función del departamento de la contabilidad, comprenderá el registro, clasificación, resumen e interpretación de las transacciones realizadas por la empresa. Todo este proceso debe ser eminentemente veloz para ser oportuno, es de gran importancia esta condición

Aunque la ley nos marque que podemos llevar una contabilidad simplificada, llevaremos una contabilidad formal, es decir:

### **UN CATÁLOGO DE CUENTA**

En un sistema de contabilidad, conviene establecer de una manera precisa cuales son las cuentas que deberán abrirse en los libros. Esta lista o codificación de cuentas recibe el nombre técnico de **catálogo de cuentas** y tiene por objeto, fundamentalmente evitar errores de aplicación en aquellas cuentas que tiene o pueden ser, un movimiento semejante; el catalogo permite también que distintos empleados, posiblemente en oficinas diferentes como en el caso de empresas que tengan agencias o sucursales, designen cuentas de manera uniforme, lo cual, a su vez, facilitara el trabajo de la contabilidad sobre todo si se trata de consolidar cifras homogéneas relativas a distintas dependencias.

No se piense que él catalogo de cuentas sola esta indicado en las grandes negociaciones, convendrá en cualquier empresa, por escaso que sea el movimiento de su contabilidad, se establezca de antemano un catalogo que satisfaga tanto las necesidades de sus estados financieros: Fundamentalmente, su balance y su estado de perdidas y ganancias.

## FORMACIÓN DE UN CATALOGO DE CUENTAS.

Una vez que se ha decidido acerca de las cuentas que deberán establecerse en la contabilidad, convendrá numerarlas, con el fin de poder designarlas ya por su nombre, ya por su número, lo cual en muchos casos resulta más práctico, sobre todo cuando se trata de nombres muy largos, como sucede al tratarse de cuentas especiales.

La numeración en la práctica, resulta más sencilla y se presta mejor para intercalar cuentas no previstas desde un principio, es la que se basa en el sistema decimal. Para ello se comenzaría por dar un número índice a cada grupo general, tanto del balance como del estado de pérdidas y ganancias, en la siguiente forma:

Balance:

- 1 Activo
- 2 Pasivo
- 3 Capital

Estado de Pérdidas y Ganancias.

- 4 Productos
- 5 Costos
- 6 Gastos de operación
- 7 Otros Gastos y Productos
- 8 .....
- 9 Cuentas de Orden
- 10 Cuentas Puento

Estas cifras indican, cada una de ellas, un grupo general distinto y permanecerán invariables, de manera que todas las cuentas de Activo comenzaran con el número 1, las del pasivo con el 2, y así sucesivamente.

Vienen después las sub clasificaciones, que pueden extenderse en forma prácticamente ilimitada, por ejemplo, en el activo tendríamos:

- 1 Activo
- 10 Circulante
- 11 Fijo
- 12 Diferido

Y a su vez, el grupo del circulante podría subdividirse como sigue:

- 1 Activo

- 10    Circulante
  
- 100   Caja
- 101   Cuentas por cobrar
- 102   Inventarios

En esta forma podría establecerse un catalogo a base de tres cifras, en el cual la cuenta caja seria numero 100, la de cuentas por cobrar la 101, la de inventarios la 102, de tal manera que si después quisiéramos agregar una nueva cuenta, por ejemplo mercancías en transito, recibirá el numero103, hasta llegar al activo circulante, en la cuenta 109. Para fines prácticos, en la mayoría de las empresas comerciales, industriales un catalogo de cuatro cifras serian suficiente.

### **CATALOGO DE CUENTAS PARA EL BALANCE “EL JARDÍN DE WINNIE POOH”**

#### **1    ACTIVO**

##### **10   CIRCULANTE**

- 100   Caja
- 101   Bancos
- 102   Clientes por cobrar
- 103   Deudores diversos
- 104   I.V.A por acreditar

##### **11   FIJO**

- 111   Terreno
- 112   Edificio
- 113   Mobiliario y equipo de oficina
- 114   Depreciación

##### **12   DIFERIDO**

- 121   Gastos de organización
- 123   Amortización

#### **2    PASIVO**

##### **20   PASIVO A CORTO PLAZO**

- 201   Proveedores

202 I.V.A. por pagar  
203 Impuestos por pagar

**3 CAPITAL**

301 Capital social  
302 Reserva del capital  
303 Perdidas y ganancias

**CATALOGO DE CUENTAS PARA EL ESTADO DE RESULTADOS  
"EL JARDÍN DE WINNIE POOH"**

**4 Ventas**

**40 Alquiler del Jardín**

**41 Alquiler del paquete**

01 Paquete No. 1  
02 Paquete No. 2  
03 Paquete No. 3  
04 Paquete No. 4  
05 Paquete No. 5  
06 Paquete No. 6  
07 Paquete No. 7  
08 Paquete No. 8  
09 Paquete No. 9

**42 Alquiler del Jardín y alguno de los servicios**

**5 Costo de servicios contratados**

**50 Costo de alquiler del jardín de fiestas**

**51 Costo del alquiler de paquete**

01 Paquete No. 1  
02 Paquete No. 2  
03 Paquete No. 3  
04 Paquete No. 4  
05 Paquete No. 5  
06 Paquete No. 6  
07 Paquete No. 7  
08 Paquete No. 8  
09 Paquete No. 9

**52 Costo del alquiler del jardín y algún servicio**

- 6 Gastos de venta y administración
- 7 Gastos y productos financieros
- 8 Otros gastos y otros productos financieros
- 9 I.S.R.

## **VENTAJAS DEL CATALOGO DE CUENTAS**

- 1.- Obtención más rápida de los estados financieros y mayor calidad en los mismos por la uniformidad.
2. Mayor facilidad y eficacia en el análisis de la información obtenida de los registros
3. Permite una mejor comprensión de la información estadística en referencia con asuntos internos de la empresa.
4. Proporciona mayor rapidez en las labores contables y unifica el criterio del personal que maneja las cuentas, reduciendo los errores de calificación.
5. Se facilita la comparación de resultados en los diferentes niveles y épocas de operación.

## **CUENTAS DE ORDEN**

Con frecuencia sucede que es necesario registren la contabilidad algunas operaciones o situaciones que no afecta sin embargo, representan para ella una responsabilidad sobre la cual debe establecerse cierta vigilancia. El problema surge cuando la negociación recibe mercancías, documentos o valores, para manejarlos según instrucciones de sus propietarios, o bien cuando se presenta una situación semejante en la que se trate de registrar operaciones que no afecten su balance, se recurre entonces a las cuentas llamadas de orden de memoranda o bien de movimiento compensado.

Estas tres designaciones son usuales y cada una de ellas denota, en parte las características de estas cuentas cuyo principal objeto es el de registrar las operaciones que de otra manera no entrarían a la contabilidad, se les llama también de movimiento compensado por que se abren de dos, en dos siendo la primera deudora y la segunda acreedora, sus nombres son con frecuencia semejantes, o iguales, por lo cual convendrá agregar al nombre de la cuenta deudora, la palabra debe, y la acreedora la palabra haber finalmente, como el movimiento de una cuenta se compensa con el de la otra, sus saldos serán siempre iguales aunque de naturaleza contraria.

## **CUENTAS “PUENTE”.**

Si las cuentas puente son aquellas que solo se utilizan para conectar las cuentas de una misma operación, cuando, por razones de sistema, no pueden afectarse al mismo tiempo. Esto sucede al establecer diversos diarios especiales manejados por distintos empleados o departamentos. Por ejemplo el caso se presenta con frecuencia en el manejo de fondos: el departamento de caja informa de los ingresos y de los egresos, pero es otro departamento el que distribuye.

En estas condiciones, el cargo a caja se hace, provisionalmente, con abono a la cuenta cuando se afecten las cuentas de producto correspondientes: ventas, clientes, documentos por cobrar, etc. De lo cual resulta que la cuenta de ingresos fungió solo como lazo de unión o como "puente", entre la caja y las de productos, en forma semejante funcionaria, para las salidas de caja la cuenta puente de egresos.

## **FORMAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Además de dar cuerpo al catálogo de cuentas que deba seguir la negociación en su contabilidad, conviene diseñar la forma en que dichas cuentas deben agruparse para presentar los estados financieros: balance y estado de pérdidas y ganancias.

La culminación de todo el trabajo contable está en la formación de los estados financieros: el balance, el estado de pérdidas y ganancias y, en su caso, las estadísticas de la empresa, que por lo general se refieren a las actividades de producción, distribución y venta de sus productos y servicios.

Esta información debe ser frecuente, oportuna y explícita. Por frecuente se entiende que los estados financieros deben producirse cuando menos mensualmente; la oportunidad se logra haciendo que esta información esté a la disposición de los directivos de la microempresa en los primeros días del mes siguiente al de su fecha y en cuanto a la expresión de su contenido, se lograra mediante una presentación uniforme y adecuada.

Los estados financieros no son solamente medios de información para los funcionarios de una empresa; fundamentalmente constituyen una fuente de datos susceptibles de interpretarse a fin de que las conclusiones derivadas de esta interpretación sirvan de base para normar las actividades de la Microempresa.

La contabilidad, se considera una disciplina que enseña las normas y los procedimientos para ordenar, analizar y registrar las operaciones practicadas por las unidades económicas constituidas por las sociedades, mercantiles, civiles, (bancos, Industrias, Comercios e Instituciones de beneficencia etc.), ya que los propósitos fundamentales de la contabilidad son los siguientes.

- a. Establecer el control riguroso sobre cada uno de los recursos y las obligaciones de los negocios.
- b. Registran en forma clara y precisa, todas las operaciones realizadas por la empresa durante su ejercicio fiscal.
- c. Proporcionar, en cualquier momento, una imagen clara y verídica de la situación financiera que guarda la empresa o negocio.
- d. Prever el futuro de la empresa.
- e. Servir como comprobante, como fuente de información, ante la S.H.C.P, de todos aquellos actos de carácter jurídico en que la contabilidad puede tener fuerza probatoria conforme a lo establecido por ley.

Los servicios que presta el contador son las técnicas más apropiadas, para la mejor administración de la empresa; los principales servicios que presta para aportar dichas técnicas, son las siguientes:

- a) Implantar el sistema contable más conveniente para la empresa.
- b) Establecer el procedimiento, del registro de operaciones efectuadas por la empresa, ya sea manual, mecánico o electrónico.
- c) Verificar la exactitud de las operaciones registradas en libros y registros auxiliares.
- d) Vigilar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- e) Elaborar y analizar los estados financieros.
- f) Proporcionar información confiable y oportuna a la toma de decisiones.

## **PRESUPUESTOS**

Los presupuestos son programas en los que se les asigna a las Microempresas a las actividades, refiriéndose básicamente al flujo de dinero de la organización. El presupuesto es un plan de todas o algunas de las fases de actividad de la empresa expresado en términos económicos, (monetarios), junto con la comprobación subsecuente de las realizaciones de dicho plan.

Un presupuesto es un esquema escrito de tipo general y/o específico, que determina por anticipado, en términos cuantitativos el oprime y asignación de los recursos de la empresa, para un periodo específico.





**NOTA:**

Es importante no olvidar cubrir los requisitos del capítulo VII Base Legal y Fiscal.

## CONCLUSIONES AL ESTUDIO CONTABLE

- El tener un sistema contable, no es solo para empresas grandes, una microempresa siempre deberá tener un sistema contable, que le permita obtener información verídica y oportuna para la debida planeación del negocio.
- La elaboración de un catálogo de cuentas fue de suma importancia, pues ello ocasionará mayor control en cada una de las operaciones al momento de registrarlas.
- Además de que se tendrá un mayor control con los formatos que se implementaron, como el control de ventas y proveedores.
- El contar con los debidos asientos contables, ocasionará que los estados financieros sean más confiables y con ello podremos hacer constantemente un análisis de las operaciones del jardín y por lo tanto una mejor planeación de las futuras operaciones que nos puedan llevar a ganar mas terreno en el mercado y obtener mayores utilidades

**CAPÍTULO VI**

**"ESTUDIO  
FINANCIERO"**

## CAPITULO VII

### ESTUDIO FINANCIERO

El aspecto contable y financiero van tomados de la mano; el debido funcionamiento del sistema contable, será la base para el estudio financiero que en cualquier empresa debe existir, independientemente del tamaño de esta, pues de ello, dependerán las decisiones y proyecciones que pueda tener la empresa. He aquí los resultados de el buen funcionamiento de todas las áreas expuestas en este trabajo,

#### *EL BENEFICIO ECONOMICO*

El cual es la principal razón por la que se inicia una empresa "el dinero" el cual entra a un ciclo financiero, con la plena intención de que al final de este, se obtenga una "ganancia".

#### CICLO FINANCIERO

- **Obtención del capital propio**, por medio de las aportaciones de accionistas o propietarios del negocio y retenciones de utilidades.
- Si por las operaciones realizadas no es suficiente el capital propio, se recurre a **fuentes de capital ajenas**, representándolo en el pasivo.
- Intervención y movilización de recursos propios y ajenos en bienes necesarios para la operación del negocio.
- Obtención del producto de las inversiones.
- Erogaciones en gastos y costos de operación para la obtención de productos.
- Administración de valores ajenos, recordatorios en forma contable, contingencias.

Por ello cada uno de los movimientos que emane de este ciclo financiero debe quedar registrado en las cuentas correspondientes a:

1. ACTIVO
2. PASIVO
3. CAPITAL
4. RESULTADOS
5. CUENTAS PUENTE
6. CUENTAS DE ORDEN

## ANÁLISIS FINANCIERO

Ahora es el momento de:

- Cuantificar el proyecto en términos de inversión.
- Estimar los costos (fijos y variables) que intervienen en el proceso productivo, con el fin de calcular el precio de venta del servicio(s).
- Determinar precios de los servicios que se proporcionarán
- Elaborar proyecciones a 5 años de ventas y costos.
- Elaborar Estados pro-forma
- Evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto

Todo ello, respetando las fases del ciclo financiero.

### ➤ CUANTIFICAR EL PROYECTO EN TÉRMINOS DE INVERSIÓN.

En este aspecto, los propietarios son el Señor Matias Valdez Peñalosa, Guadalupe Romero y una servidora. La aportación que ellos tendrán en "El Jardín de Winnie Pooh" es proporcionar el terreno de 200 metros cuadrados, con un valor catastral de \$194,448.72, mientras que el valor de el acondicionamiento para que sea jardín correrá a cargo de una servidora Judith Valdez Romero. **(OBTENCIÓN DE RECURSOS PROPIOS)**

A continuación presento la planeación de cómo se acondicionará el terreno e inmediatamente un detalle de la inversión que esto implicará.

A continuación se presenta el detalle de la inversión para acondicionar el terreno para "El Jardín de Winnie Pooh"; las áreas que se tendrán y acondicionarán son las siguientes:

- Oficina
- Jardín
- Patio
- Gimnasio
- Baños
- Cocina
- Fachada
- Banqueta
- Drenaje

DETALLE DE LA ADECUACION DEL TERRENO				
ACTIVIDAD	MATERIAL	COSTO DE MATERIAL	MANO DE OBRA	TOTAL
Aplanado de fachada	Arena y mortero	2,300.00	1,850.00	4,150.00
Pintura de fachada	Pintura	500.00	600.00	1,100.00
Banqueta 30 metros	Cemento arena y graba	1,600.00 600.00	3,000.00	5,200.00
Instalación del pasto y	Pasto y jardinería	3,000.00	4,000.00	7,000.00
Patio	Cemento Arena y graba	1,600.00 800.00	3,500.00	5,900.00
Drenaje	Tubos de albañal Coladeras Tabique rojo Abrir cepa Hace registros Tapar	250.00 250.00 300.00	600.00 800.00 300.00	7,500.00
Instalación de 5 baños	Muebles de baño y azulejo y mano de obra	\$ 8'500 cada uno		42,500.00
Instalación eléctrica		Incluye ambos		4,500.00
Rotular		Incluye ambos		1,600.00
Toldo y/o tejaban	Ángulo redondo Lámina	1,300.00 3,500.00	4,000.00	8,800.00
Resbaladilla en el árbol y casita		Incluye ambos		6,500.00
Columpios		Incluye ambos		1,600.00
Oficina	Tabicon Viaje de arena Graba Vanilla Anillos Alambre Cemento Elaborar cadena Mano negra Aplanado Pintura Puerta de baño puerta de accesoria y cortina Montenes Techo madera, cemento y mano de obra	2,500.00 600.00 200.00 400.00 180.00 100.00 1,800.00	1,750.00 3,100.00 960.00 400.00 5,500.00 1,500.00 8,500.00	29,590.00
Salida de emergencia		Incluye ambos		3,600.00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>				<b>\$129,540.00</b>

Por otro lado es conveniente, hacer notar los gastos de instalación, en los que se incurrirá para dejar en marcha el jardín, estos gastos son los siguientes:

<b>GASTOS DE INSTALACION</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>GASTO</b>
CERTIFICACION DE ZONIFICACION PARA USO ESPECIFICO	\$ 598.00
USO DE SUELO	\$ 1,988.20
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	\$ 5,269.50
ALTA EN EL SIEM	\$ 100.00
AFILIACION A LA CAMARA DE COMERCIO	\$ 750.00
<b>TOTAL DE GASTOS DE INSTALACION</b>	<b>\$ 8,705.70</b>

Tenemos con esto que la inversión inicial asciende a:

<b>VALOR DEL TERRENO</b>	<b>\$250,000.00</b>
<b>ADECUACION</b>	<b>\$129,540.00</b>
<b>GASTOS DE INSTALACION</b>	<b>\$8,705.70</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSION INICIAL</b>	<b>\$388,245.70</b>

Se tratará de que para lograr la inversión anterior, no se recurra a financiamientos externos. (FUENTES DE CAPITAL AJENAS)

- **ESTIMAR LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO PRODUCTIVO, CON EL FIN DE CALCULAR EL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO(S)**

Cuantificado el proyecto en términos de inversión, procede estimar los costos que intervendrán en el servicio, con el fin de calcular el precio de venta del servicio que se proporcionará a los habitantes de la colonia La Esperanza y las cercanas a ella.

Con la finalidad de colocar mi servicio de Jardín de Fiestas en la situación más ventajosa posible en relación con los consumidores, se seguirán dos estrategias:

1.- El jardín se abrirá en el momento en que al menos la planta arquitectónica que he presentado ya este lista, a un precio accesible para la gente de estas colonias, basándome, claro en los resultados de las encuestas aplicadas.

2.- Para empezar rentaré los servicios que estoy ofreciendo, tal vez con un porcentaje de ganancia bajo, pero con la intención de que el alquiler sea constante, es decir la muy sonada "Economía Hormiga" poco pero constante.

Posteriormente, ya iré comprando los equipos que en un principio estoy rentando y entonces la utilidad ya será mayor, sin olvidar que desde un principio se obtendrá ganancia con solo rentar el Jardín y esta ganancia, como se podrá ver más adelante será alta, pues los gastos de mantenimiento son bajos.

Así que ahora procederé a la estimación de los costos de cada uno de los servicios que "El Jardín de Winnie Pooh" proporcionará, pero antes haré dos aclaraciones importantes para este tema:

1. Se contará con formatos especiales para la cotización del alquiler cada servicio necesario, para cumplir con los requerimientos del cliente.
2. La mejor cotización será aquella que tenga el mas bajo costo, pero con una calidad aceptable, pues no se debe olvidar que "El Jardín de Winnie Pooh" estará jugándose en cada uno de estos servicios su imagen ante los clientes. Sin embargo para efectos del trabajo solo me basaré en los costos mas bajos y leves características de calidad que pueda obtener de cada servicio.

#### **COSTOS FIJOS.**

Los costos fijos mensuales y anuales, que se tendrán en el jardín son los siguientes:

<b>COSTO DE MANTENIMIENTO</b>		
<b>MANTENIMIENTO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
MANTENIMIENTO DE JARDÍN	\$ 400.00	\$ 4,800.00
MANTENIMIENTO DEL PREDIO	\$ 500.00	\$ 6,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 900.00</b>	<b>\$ 10,800.00</b>

<b>COSTOS FIJOS</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>		<b>COSTO ANUAL</b>
PREDIO	\$	10.83	\$ 130.00
AGUA	\$	60.00	\$ 720.00
LUZ	\$	61.00	\$ 732.00
MANTENIMIETNO	\$	900.00	\$ 10,800.00
SUELDO	\$	5,000.00	\$ 60,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>6,031.83</b>	<b>\$ 72,382.00</b>

Con ello se puede ver que el total de costos fijos anuales, que tendrá el jardín son de \$72,382.00, los cuales serán prorrateados para cada uno de los eventos que se estima tener en el año.

Dicha estimación es de 144 eventos, es decir tres eventos por cada fin de semana, 12 por mes y 144 anualmente.

<b>COSTOS FIJOS</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>		<b>COSTO ANUAL</b>
PREDIO	\$	10.83	\$ 130.00
AGUA	\$	60.00	\$ 720.00
LUZ	\$	61.00	\$ 732.00
MANTENIMIETNO	\$	900.00	\$ 10,800.00
SUELDO	\$	5,000.00	\$ 60,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>6,031.83</b>	<b>\$ 72,382.00</b>
<b>ENTRE:</b>			
NUMERO DE EVENTOS		12	144
<b>ES IGUAL A :</b>			
COSTO FIJO POR EVENTO	\$	503	\$ 503
<b>ENTRE:</b>			
NÚMERO DE SERVICIOS		13	13
(JARDIN, PAYASOS, MESAS, SILLAS, INFLABLES, MÚSICA, LONA, PAYASOS, VIDEO, FOTOGRAFIA, BANQUETE, MESEROS Y GLOBOS)			
<b>IGUAL A:</b>			
COSTO FIJO POR SERVICIO	\$	39	\$ 39

### **COSTOS VARIABLES.**

A continuación presentaré un resumen de los costos mas bajos por cada servicio que se necesite alquilar, pero además incluiré los formatos que diseñe para las cotizaciones, los cuales tendrán servicio por alquilar, proveedor, características y costos.

COSTOS VARIABLES			
CONCEPTO	TIEMPO		
	4 HRS	5 HRS	6 HRS
JARDIN	614.00	614.00	614.00
DECORACION CON GLOBOS	350.00	350.00	350.00
JUEGOS INFLABLES	650.00	650.00	650.00
MUSICA	800.00	800.00	800.00
LONA	200.00	200.00	200.00
PAYASOS	850.00	850.00	850.00
VIDEO	1,000.00	1,000.00	1,000.00
FOTOGRAFIA	1,000.00	1,000.00	1,000.00
	<b>5,464.00</b>	<b>5,464.00</b>	<b>5,464.00</b>
MESAS Y SILLAS 40 PERSONAS	200.00	200.00	200.00
MESAS Y SILLAS 50 PERSONAS	250.00	250.00	250.00
MESAS Y SILLAS 60 PERSONAS	300.00	300.00	300.00
MESEROS PARA 40 PERSONAS	150.00	150.00	150.00
MESEROS PARA 50 PERSONAS	300.00	300.00	300.00
MESEROS PARA 60 PERSONAS	450.00	450.00	450.00
BANQUETE PARA 40 PERSONAS	720.00	720.00	720.00
BANQUETE PARA 50 PERSONAS	900.00	900.00	900.00
BANQUETE PARA 60 PERSONAS	1,080.00	1,080.00	1,080.00
<b>TOTAL DE 4 HRS Y 40 PERSONAS</b>	<b>\$6,534.00</b>		
<b>TOTAL DE 4 HRS Y 50 PERSONAS</b>	<b>\$6,914.00</b>		
<b>TOTAL DE 4 HRS Y 60 PERSONAS</b>	<b>\$7,294.00</b>		
<b>TOTAL DE 5 HRS Y 40 PERSONAS</b>		<b>\$ 6,534.00</b>	
<b>TOTAL DE 5 HRS Y 50 PERSONAS</b>		<b>\$ 6,914.00</b>	
<b>TOTAL DE 5 HRS Y 60 PERSONAS</b>		<b>\$ 7,294.00</b>	
<b>TOTAL DE 6 HRS Y 40 PERSONAS</b>			<b>\$ 6,534.00</b>
<b>TOTAL DE 6 HRS Y 50 PERSONAS</b>			<b>\$ 6,914.00</b>
<b>TOTAL DE 6 HRS Y 60 PERSONAS</b>			<b>\$ 7,294.00</b>

## COTIZACION PARA JUEGOS INFLABLES

Juegos inflables	Nombre del Proveedor	Características	Costo	Tiempo	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección	Telefonos	Observaciones
ARCO CRESB	LAPROVINSIAL	3.50 X 5	\$ 700.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-20-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
CASTILLO	AVISO OPORTUNO		\$ 650.00	5 HRS	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA			55-90-82-88	
CASTILLO	AVISO OPORTUNO		\$ 600.00	5 HRS	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA			53-53-33-40	
CASTILLO	LAPROVINSIAL	NORMAL	\$ 550.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
CASTILLO	AVISO OPORTUNO		\$ 500.00	6HRS	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA		Nezahualcoyotl	57-58-14-76	
CASTILLO CRESBALADILLA	LAPROVINSIAL	3 X 4	\$ 650.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
COSTO PROMEDIO			\$ 650.00							
JUNGLA	LAPROVINSIAL	4 X 5	\$ 700.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
MINICOMBO	LAPROVINSIAL	4X5	\$ 800.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
PIRATA	LAPROVINSIAL	3.50X5	\$ 700.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
RESBALADILLA	LAPROVINSIAL	3X5	\$ 700.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
RESBALADILLA ALBERCA CPELOTAS	AVISO OPORTUNO		\$ 650.00	5 HRS	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA			55-90-82-88	
TITANIC	LAPROVINSIAL	4X6	\$ 800.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Me instalan y cuidan ellos el juego
TOMBLING	AVISO OPORTUNO		\$ 600.00	5 HRS	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA			53-53-33-40	
TRAMPOLIN	LAPROVINSIAL	2.50 DIAMETRO	\$ 450.00	2 días	DE CONTADO AL ENTREGARME EL EQUIPO	BUENA	DOS DIAS DESPUES	Av. Leyes de Reforma No 1063 Zapatlapa	56-00-20-55'5600-42-11'1999-6122	Yo lo debo ir a recoger

NOTA:

LA UTILIDAD EN LOS JUEGOS INFLABLES ES VARIABLE, DEBIDO A QUE:

- EL INFLABLE ES ALQUILADO POR DIA, ENTONCES SI SE TIENEN DOS EVENTOS EN UN MISMO DIA LA UTILIDAD SERA DEL 100%, PERO SI SOLO ES UN EVENTO LA UTILIDAD SERA LA MINIMA
- LA UTILIDAD TAMBIEN DEPENDERA DEL TIPO DE INFLABLE QUE NOS ESTEN CONTRATANDO, PERO EL % DE UTILIDAD SERA DEL 10% CUANDO SE ALQUILE POR SEPARADO
- TITANIC Y MINICOMBO NO ENTRAN EN PAQUETE
- EL COSTO PROMEDIO DE LOS JUEGOS INFLABLES, EXCEPTUANDO LOS ANTERIORES ES DE \$650 ESTO UNICAMENTE PARA CUESTIONES DE PAQUETE

## COTIZACION DE LOS COSOTOS DE MESAS Y SILLAS

Mesas y sillas	Nombre del Proveedor	Características	Costo	Cantidad	Costo para 40 personas	Costo para 50 personas	Costo para 60 personas	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección
ALQUILER DE MESAS Y SILLAS	JOSE BELTRAN	MESAS PARA 40 Y 50 PERSONAS	\$ 50.00	1 MESA + 10 SILLAS	\$ 200.00	\$ 250.00	\$ 300.00	FINAL DEL EVENTO	BUENA	AL DIA SIGUIENTE	56-40-00-87

## COTIZACION DEL COSTO DE PAYASOS Y ANIMADORES

Payasos y animadores	Nombre del Proveedor	Costo	Utilidad	Cantidad	Condiciones de pago	Calidad	Dirección
PAYASITA CON PERRITOS AMASTRADOS, MALABARISMO	AVISO OPORTUNO	\$ 850.00	\$ 100.00	1 hora			
PAYASITO, ELEGANTE, MAGICO, MUSICAL, PERRITOS PATINADORES, ACROBATAS DE CIRCO	AVISO OPORTUNO	\$ 750.00	\$ 100.00	1 hora			
PAYASITO, MAGIA, GLOBOS, CONCURSO, REGALOS	AVISO OPORTUNO	\$ 650.00	\$ 100.00	1 hora			
PAYASITO, IMITACION DE CEPILLON, MICKEY MACULLAJE Y GLOBIFIGURAS	AVISO OPORTUNO	\$ 350.00	\$ 100.00	1 hora			
PAYASITA, SHOW, REGALOS Y SORPRESAS	AVISO OPORTUNO	\$ 320.00	\$ 100.00	1 hora			
PAYASITO, MAGIA, CHISTES, GLOBIFLEXIA, JUEGOS, Y PUNTUALIDAD	AVISO OPORTUNO	\$ 300.00	\$ 100.00	1 hora			
PAYASITA CON SHOW BARNEY OTROS	AVISO OPORTUNO	\$ 220.00	\$ 100.00	1 hora			
IMITADORA Y MACULLAJE	AVISO OPORTUNO	\$ 200.00	\$ 100.00	1 hora			
COSTO PROMEDIO		\$ 500.00					

NOTA:

Dar el precio de un payaso es bastante complicado en este momento, porque aunque hay unos muy economicos, en realidad no se la calidad que estos puedan tener, por lo cual se estimó un costo por Excluyendo a los que sobrepasen de este precio

**COTIZACIÓN DEL COSTO POR ALQUILER DE SONIDO**

↓ Música	Nombre del Proveedor	Características	Costo	Cantidad	Costo por hora	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección	Telefonos	Observaciones
SONIDO	AVISO OPORTUNO		800.00	5 HRS	\$ 160.00					57-67-60-84	
SONIDO	AVISO OPORTUNO		900.00	5 HRS	\$ 180.00					57-67-15-47	
SONIDO AMPLIO REPER	AVISO OPORTUNO		900.00	5 HRS	\$ 180.00					57-58-25-36	
SONIDO	AVISO OPORTUNO		1,000.00	5 HRS	\$ 200.00					57-50-29-10	
SONIDO	AVISO OPORTUNO		1,000.00	5 HRS	\$ 200.00					57-57-86-08	
SONIDO	AVISO OPORTUNO		1,000.00	5 HRS	\$ 200.00					57-57-10-37	
SONIDO	AVISO OPORTUNO		1,000.00	5 HRS	\$ 200.00					57-15-30-16	
SONIDO H. 300 LASER	AVISO OPORTUNO		1,200.00	5 HRS	\$ 240.00					57-56-16-66	
SONIDO LI. FIBER ÓPTICO	AVISO OPORTUNO		1,200.00	5 HRS	\$ 240.00					57-47-17-80	
SONIDO VERIFIBRE	AVISO OPORTUNO		1,200.00	5 HRS	\$ 240.00					57-55-54-13-04-14	
SONIDO	AVISO OPORTUNO		1,200.00	5 HRS	\$ 240.00					57-54-16-20	
SONIDO EXP. PERSONAL	AVISO OPORTUNO		1,500.00	5 HRS	\$ 300.00					57-58-39-66	

**COTIZACIÓN DEL COSTO DE LA DECORACION CON GLOBOS**

↓ Decoración con globos	Nombre del Proveedor	Características	Costo	Cantidad	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección	Telefonos	Observaciones
Centros de mesa			350.00						57-47-41-29	
Arcos y centros de mesa			350.00						57-74-09-40	

**COTIZACIÓN DEL COSTO DE BANQUETE**

↓ Banquete	Nombre del Proveedor	Costo	Cantidad	Costo para 40 personas	Costo para 50 personas	Costo para 60 personas	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección	Telefonos
TAQUIZAS	AVISO OPORTUNO	\$ 18.00	Por persona	720.00	900.00	1,080.00					56-18-87-44
TAQUIZAS	AVISO OPORTUNO	\$ 20.00	Por persona	800.00	1,000.00	1,200.00					55-58-26-01
CAZUELAS DE GUIASADOS	AVISO OPORTUNO	\$ 22.00	Por persona	880.00	1,100.00	1,320.00					55-17-29-46
CAZUELAS DE GUIASADOS	AVISO OPORTUNO	\$ 25.00	Por persona	1,000.00	1,250.00	1,500.00					04-455-3109-7579
CAZUELAS DE GUIASADOS	AVISO OPORTUNO	\$ 25.00	Por persona	1,000.00	1,250.00	1,500.00					57-63-49-27
TAQUIZAS	AVISO OPORTUNO	\$ 25.00	Por persona	1,000.00	1,250.00	1,500.00					
TAQUIZAS	AVISO OPORTUNO	\$ 65.00	Por persona	2,600.00	3,250.00	3,900.00					53-07-75-40

**COTIZACIÓN DEL COSTO DE VIDEO**

↓ Video	Nombre del Proveedor	Características	Costo	Cantidad	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección	Telefonos	Observaciones
FILMACION COMPUTARIZADA EDICION TITULOS HISTORIAL ENTREVISTA CASEROS	AVISO OPORTUNO	VHS	380.00							56-96-81-05
FILMACIONES TITULADAS MUSICALIZADAS	AVISO OPORTUNO		800.00							55-37-29-76
FILMACIONES	AVISO OPORTUNO	DVD	400.00							55-47-08-82
VIDEO FILMACIONES	VIDEO FILM AMERICA	VHS + DVD	1,200.00	5 HRS	TERMINO DEL EVENTO		5 DIAS			58-58-79-03 59-70-56-08
Remontaje Biografía, grabación y musicalización con efectos digitales y sonido stereo Disco Digitalizado	RICARDO MEJIA	VHS	1,200.00	2 HRS	50% AN" y 50% TERM		5 DIAS	116-11-16-432 (Forma al Cliente)	04-455-10-82-50	
Remontaje Biografía, grabación y musicalización con efectos digitales y sonido stereo Disco Digitalizado	RICARDO MEJIA	VCD	1,200.00	90 MIN x DISCO	50% AN" y 50% TERM		5 DIAS	116-11-16-432 (Forma al Cliente)	04-455-10-82-50	
Remontaje Biografía, grabación y musicalización con efectos digitales y sonido stereo Disco Digitalizado	RICARDO MEJIA	DVD	1,400.00	2 HRS	50% AN" y 50% TERM		5 DIAS	116-11-16-432 (Forma al Cliente)	04-455-10-82-50	
FILMACIONES 100% COMPUTARIZADOS	AVISO OPORTUNO	DVD VCD VHS	1,500.00							57-67-3705

**COTIZACIÓN DEL COSTO DE FOTOGRAFIA**

↓ Fotografía	Nombre del Proveedor	Características	Precio	Cantidad	Costo por paquete	Condiciones de pago	Calidad	Tiempo de entrega	Dirección	Telefonos	Servicios adicionales	Observaciones
FOTOS 4X PAPEL FOTOGRAFIA	RICARDO MEJIA	POR PIEZA	10.00	100 FOTOS	1,000.00	ANT 50% y TERM 50%		3 DIAS	ricardo_mejia@	04-455-10-82-50	10 Y AMPLIACIONES	
MATE BRILIANTE FOTOS 6X PAPEL FOTOGRAFIA	RICARDO MEJIA	POR PIEZA	15.00	100 FOTOS	1,500.00	ANT 50% y TERM 50%		3 DIAS	ricardo_mejia@	04-455-10-82-50	10 Y AMPLIACIONES	
MATE BRILIANTE FOTOS 1X PAPEL FOTOGRAFIA	RICARDO MEJIA	POR PIEZA	20.00	100 FOTOS	2,000.00	ANT 50% y TERM 50%		3 DIAS	ricardo_mejia@	04-455-10-82-50	10 Y AMPLIACIONES	
FOTOGRAFIA METALIZADAS			11.00	100 FOTOS	1,100.00							57-11-84-86
FOTOGRAFIAS, ALBUM Y AMPLIACION	5X NOMBRE		12.00	125 FOTOS	1,500.00							56-17-28-49
FOTOGRAFIA	5X NOMBRE		11.00	100 FOTOS	1,100.00							55-90-13-04

## COTIZACION DEL COSTO DE MESEROS

Meseros	Nombre del Proveedor	Características	Precio	TIEMPO			Costo para 40 personas	Costo para 50 personas	Costo para 60 personas	Condiciones de pago	Calidad
				4 HRS	5 HRS	6 HRS					
MESERO	MARTHA ESTABLANO	FORMAL - CALIDAD Y CALIDAD	150.00		540.00		150.00	300.00	450.00	FINAL DEL EVENTO	
MESERO	ARTURO AZUETA	FORMAL - RESPONSABLE	300.00		540.00		300.00	600.00	900.00	FINAL DEL EVENTO	
MESERO	JOSÉ SANTIAGO	FORMAL - RESPONSABLE	300.00		540.00		300.00	600.00	900.00	FINAL DEL EVENTO	

## COTIZACION DEL COSTO DE ALQUILER DE LONA

Meseros	Nombre del Proveedor	Características	Costo	TIEMPO			Condiciones de pago	Calidad	Dirección	Telefonos
				4 HRS	5 HRS	6 HRS				
LOJA	LA PROFESIONAL	10'10	200.00	200.00	200.00	200.00	Al momento de ir por ella	Buena	Av. Leyes de Reforma No. 1063 (CALLE SUR)	56-05-25-55

## COSTO DEL SERVICIO

El alquiler de los servicios del jardín de fiestas, puede tener muchas combinaciones, es decir que se puede rentar únicamente el jardín, rentar algunos otros servicios pero no todos o bien contratar uno de los paquetes y estaríamos hablando de aproximadamente 27 paquetes.

En el estudio de mercado las encuestas indican que al 52% de la gente, le gustaría contratar paquetes y el 48% contratar servicios individuales, por lo cual se hará un análisis de costos, precios y proyección de ventas conforme a esto.

Es decir un análisis de costos, precios y proyección de ventas por paquete y otros por la contratación del jardín mas un servicio individual.

## COSTO DEL JARDIN

Antes de calcular el costo de un paquete, es necesario calcular el costo del servicio principal, **EL JARDÍN**, para lo cual se tomará el valor comercial del terreno, el costo de las adecuaciones, los gastos de instalación (trámites legales) y el costo del mantenimiento que el lugar requiere anualmente.

Teniendo como total de la inversión \$442,245.70 y tomando en cuenta que la inversión esta diferida a 5 años tenemos que el costo del jardín por año y sin aplicar inflación es de \$88,449.14. Ahora contemplemos que en cada fin de semana hay 3 eventos, cada mes tiene 4 fines de semana, es decir que habría 12 eventos al mes, multiplicados por 12 meses del año tenemos un total optimista de 144 eventos al año.

Así que si dividimos el total del costo por año entre el número de eventos obtenemos que el costo del jardín por cada evento es de \$614.00

COSTO DEL JARDIN						
	INVERSION	1	2	3	4	5
VALOR DEL TERRENO	\$ 250,000.00	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
ADECUACION	\$ 129,540.00	25,908	25,908	25,908	25,908	25,908
GASTOS DE INSTALACION	\$ 8,705.70	1,741	1,741	1,741	1,741	1,741
MANTENIMIENTO	\$ 54,000.00	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800
<b>COSTO ANUAL A 5 AÑOS</b>	<b>\$ 442,245.70</b>	<b>88,449.14</b>	<b>88,449.14</b>	<b>88,449.14</b>	<b>88,449.14</b>	<b>88,449.14</b>
SUMA ACUMULADO		88,449.14	176,898.28	265,347.42	353,796.56	442,245.70
<b>COSTO DEL JARDIN POR EVENTO</b>		<b>614</b>	<b>614</b>	<b>614</b>	<b>614</b>	<b>614</b>

COSTO DEL JARDIN	
COSTO ANUAL	\$ 88,449.14
ENTRE:	
NUMERO DE EVENTOS ANUALES	144
IGUAL A:	
COSTO DEL JARDIN POR EVENTO	\$ 614.23

### COSTO DEL PAQUETE 6

Basándome en las características de los servicios que tuvieron, en las encuestas, un mayor porcentaje de posibilidad de ser contratados, el paquete 6 es el que cubre a tales características, las cuales son:

- Juegos inflables
- Mesas y sillas
- Payasos y animadores
- Duración de 5 horas
- Sábado por la tarde
- Con 50 gentes

---

**COSTO DEL PAQUETE 6**

	<b>COSTO</b>
5 horas de jardín	614.00
5 horas de juegos inflables	650.00
1 hora de payasos	850.00
50 personas mesas y sillas	250.00
Música	800.00
Banquete 50 personas	900.00
Globos	350.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,414.00</b>

**COSTO DEL ALQUILER DEL JARDÍN MAS UN SERVICIO INDIVIDUAL**

En este aspecto me basará en el alquiler del jardín más, el número de horas, el número de personas y los dos servicios, que en las encuestas, tuvieron mayor demanda, y esos son:

- 5 horas de jardín
- 50 personas
- Mesas y Sillas
- Juegos inflables

---

**COSTO DE LA CONTRATACION DEL JARDIN LOS SERVICIOS MAS SOLICITADOS**

	<b>COSTO</b>
5 horas de jardín	614.00
50 personas mesas y sillas	250.00
5 horas de juegos inflables	650.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,514.00</b>

**COSTOS TOTALES**

CONCEPTO	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES			C.F. + C.V.		
		4 HRS	5 HRS	6 HRS	4 HRS	5 HRS	6 HRS
JARDIN	39.00	614	614	614	653	653	653
DECORACION CON GLOBOS	39.00	350	350	350	389	389	389
JUEGOS INFLABLES	39.00	650	650	650	689	689	689
MUSICA	39.00	800	800	800	839	839	839
LONA	39.00	200	200	200	239	239	239
PAYASOS	39.00	850	850	850	889	889	889
VIDEO	39.00	1,000	1,000	1,000	1,039	1,039	1,039
FOTOGRAFIA	39.00	1,000	1,000	1,000	1,039	1,039	1,039
MESAS Y SILLAS 40 PERSONAS	39.00	200	200	200	239	239	239
MESAS Y SILLAS 50 PERSONAS	39.00	250	250	250	289	289	289
MESAS Y SILLAS 60 PERSONAS	39.00	300	300	300	339	339	339
MESEROS PARA 40 PERSONAS	39.00	150	150	150	189	189	189
MESEROS PARA 50 PERSONAS	39.00	300	300	300	339	339	339
MESEROS PARA 60 PERSONAS	39.00	450	450	450	489	489	489
BANQUETE PARA 40 PERSONAS	39.00	720	720	720	759	759	759
BANQUETE PARA 50 PERSONAS	39.00	900	900	900	939	939	939
BANQUETE PARA 60 PERSONAS	39.00	1,080	1,080	1,080	1,119	1,119	1,119

#### COSTO TOTAL DEL PAQUETE 6

	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	C.V. + C.F.
5 horas de jardín	614.00	39.00	653.00
5 horas de juegos inflables	650.00	39.00	689.00
1 hora de payasos	850.00	39.00	889.00
50 personas mesas y sillas	250.00	39.00	289.00
Música	800.00	39.00	839.00
Banquete 50 personas	900.00	39.00	939.00
Globos	350.00	39.00	389.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,414.00</b>	<b>\$ 273.00</b>	<b>\$ 4,687.00</b>

#### COSTO TOTAL DE LA CONTRATACION DEL JARDIN LOS SERVICIOS MAS SOLICITADOS

	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	C.V. + C.F.
5 horas de jardín	614.00	39.00	653.00
50 personas mesas y sillas	250.00	39.00	289.00
5 horas de juegos inflables	650.00	39.00	689.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,514.00</b>	<b>\$ 117.00</b>	<b>\$ 1,631.00</b>

## ➤ DETERMINAR PRECIOS DE LOS SERVICIOS QUE SE PROPORCIONARÁN

En esta sección se fijará la cantidad de dinero que pagaran los clientes por lo servicios que el "El Jardín de Winnie Pooh" cobrará por ellos.

En varias ocasiones, una errónea fijación del precio es la causa responsable de la escasa demanda del servicio, por lo cual debemos tener en cuenta lo que el cliente busca: calidad sin importar mucho el precio o un buen precio sin importar mucho la calidad.

En la aplicación de la encuesta se pudo observar que a la mayoría de la gente, le interesaba mucho obtener un buen precio y calidad en el servicio, también hay que recordar que la clase a la que pertenece la gente de las colonias beneficiadas con este jardín son de clase media baja, por lo cual lo que principalmente buscarán es buen precio y después calidad.

Otros factores en lo que hay que poner atención es :

- a) **El costo del servicio**, el cual ya se vio en el punto anterior
- b) **Los precios de la competencia**, como se recordará realmente no se tiene competencia, debido a que no hay jardines o salones para fiestas, sin embargo es importante mencionar por la misma razón la gente ha organizado personalmente sus fiestas y tienen idea de los costos y la calidad que eso implica.
- c) **Porcentaje esperado de ganancia por cada evento**. Siguiendo con la situación anterior en un principio se pretende que el servicio de mayor porcentaje de ganancia será el alquiler del jardín con un 150%, debido a sus bajos costos, su alta demanda y la aceptación general del precio de \$1500 por el lugar; por otro lado los demás servicios (mesas, sillas, payasos, globos, banquete, música, video y fotografía) serán alquilados a otra entidad y los porcentajes de utilidad en algunos servicios es muy variado, por ejemplo:
  - **Juegos inflables**. Con el mejor proveedor que hasta el momento se encontró "La Provincial", alquila el juego por fin de semana, entonces si se tienen mas de un evento la ganancia sería alta, dependiendo también del tipo de juego que se alquile, por lo cual se calculo un costo promedio y la ganancia promedio es del 15% de utilidad.

Debido a esto los porcentajes de utilidad serán variados, teniendo que con ello la siguiente relación de porcentajes.

RELACION DE PORCENTAJES DE GANANCIA			
CONCEPTO	% DE GANANCIA		
	4 HRS	5 HRS	6 HRS
JARDIN	150%	151%	152%
DECORACION CON GLOBOS	15%	15%	15%
JUEGOS INFLABLES	15%	16%	17%
MUSICA	15%	16%	17%
LONA	15%	15%	15%
PAYASOS	15%	15%	15%
VIDEO	10%	10%	10%
FOTOGRAFIA	10%	10%	10%
MESAS Y SILLAS 40 PERSONAS 4 HRS	50%	50%	50%
MESAS Y SILLAS 50 PERSONAS 4 HRS	50%	50%	50%
MESAS Y SILLAS 60 PERSONAS 4 HRS	50%	50%	50%
MESEROS PARA 40 PERSONAS 5 HRS	15%	15%	15%
MESEROS PARA 50 PERSONAS 5 HRS	15%	15%	15%
MESEROS PARA 60 PERSONAS 5 HRS	15%	15%	15%
BANQUETE PARA 40 PERSONAS 6 HRS	7%	7%	7%
BANQUETE PARA 50 PERSONAS 6 HRS	7%	7%	7%
BANQUETE PARA 60 PERSONAS 6 HRS	7%	7%	7%

Esta lista de porcentajes y la tabla de precios de cada uno de los servicios, es de gran utilidad pues con estas tablas podemos calcular los % de descuento que se pueden dar en los casos de que contraten paquetes con el "El Jardín de Winnie Pooh".

A continuación muestro la matriz que ocupe para el establecimiento del precio de cada servicio. Pero antes, es conveniente decir que los costos fijos se prorrataron de la siguiente manera:

COSTOS FIJOS		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
PREDIO	\$ 10.83	\$ 130.00
AGUA	\$ 60.00	\$ 720.00
LUZ	\$ 61.00	\$ 732.00
MANTENIMIENTO	\$ 900.00	\$ 10,800.00
SUELDO	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,031.83</b>	<b>\$ 72,382.00</b>
<b>ENTRE:</b>		
NUMERO DE EVENTOS	12	144
<b>ES IGUAL A :</b>		
COSTO FIJO POR EVENTO	\$ 503	\$ 503
<b>ENTRE:</b>		
NÚMERO DE SERVICIOS	13	13
(LARDIN, PAYASOS, MESAS, SILLAS, INFLABLES, MÚSICA, LONA, PAYASOS, VIDEO, FOTOGRAFIA, BANQUETE, MESEROS Y GLOBOS)		
<b>IGUAL A:</b>		
<b>COSTO FIJO POR SERVICIO</b>	<b>\$ 39</b>	<b>\$ 39</b>

En seguida muestro el cálculo de la lista de precios que tendrá cada servicio en "El Jardín de Winnie Pooh"

CONCEPTO	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES			DE FIJOS + COSTOS VAR			% DE GANANCIA			BENEFICIO/GANANCIA			FRECUENCIA DE VENTA		
		4HRS	5HRS	6HRS	4HRS	5HRS	6HRS	4HRS	5HRS	6HRS	4HRS	5HRS	6HRS	4HRS	5HRS	6HRS
JARDIN	39.00	614	614	614	653	653	653	150%	151%	152%	980	985	990	1,633	1,639	1,646
DECORACION CON GLOBOS	39.00	350	350	350	389	389	389	15%	15%	15%	58	58	58	447	447	447
JUEGOS INFLABLES	39.00	660	660	660	699	699	699	15%	16%	17%	103	110	117	732	739	806
MUSICA	39.00	800	800	800	839	839	839	15%	16%	17%	125	134	143	955	973	992
LONA	39.00	200	200	200	239	239	239	15%	15%	15%	35	35	35	275	275	275
PAYASOS	39.00	850	850	850	889	889	889	15%	15%	15%	133	133	133	1,022	1,022	1,022
VIDEO	39.00	1,000	1,000	1,000	1,039	1,039	1,039	10%	10%	10%	104	104	104	1,143	1,143	1,143
FOTOGRAFIA	39.00	1,000	1,000	1,000	1,039	1,039	1,039	10%	10%	10%	104	104	104	1,143	1,143	1,143
MESAS Y SILLAS 40 PERSONAS	39.00	200	200	200	239	239	239	50%	50%	50%	120	120	120	359	359	359
MESAS Y SILLAS 50 PERSONAS	39.00	250	250	250	289	289	289	50%	50%	50%	145	145	145	434	434	434
MESAS Y SILLAS 60 PERSONAS	39.00	300	300	300	339	339	339	50%	50%	50%	170	170	170	509	509	509
MESEROS PARA 40 PERSONAS	39.00	150	150	150	189	189	189	15%	15%	15%	28	28	28	217	217	217
MESEROS PARA 50 PERSONAS	39.00	300	300	300	339	339	339	15%	15%	15%	51	51	51	390	390	390
MESEROS PARA 60 PERSONAS	39.00	450	450	450	489	489	489	15%	15%	15%	73	73	73	552	552	552
BANQUETE PARA 40 PERSONAS	39.00	720	720	720	759	759	759	7%	7%	7%	53	53	53	812	812	812
BANQUETE PARA 50 PERSONAS	39.00	900	900	900	939	939	939	7%	7%	7%	65	65	65	1,005	1,005	1,005
BANQUETE PARA 60 PERSONAS	39.00	1,080	1,080	1,080	1,119	1,119	1,119	7%	7%	7%	78	78	78	1,197	1,197	1,197

Este es el formato con los precios correspondientes y con el que se venderá el servicio al cliente.



### HAZ DE TU FIESTA, AVENTURA Y DIVERSIÓN.

BIRTH VELOCROMPI  
 DE CALLE 100 N. # 4000 SAN JUAN, P.R.  
 TEL: (787) 762-1111  
 FAX: (787) 762-1112

#### COTIZACIÓN:

TIPO DE EVENTO \_\_\_\_\_ FECHA DEL EVENTO \_\_\_\_\_  
 NUMERO DE PERSONAS \_\_\_\_\_ A NOMBRE DE \_\_\_\_\_

SERVICIOS	CANTIDAD DE TIEMPO			PRECIO		SERVICIOS	CANTIDAD (+ O -)
	4 HRS	5 HRS	6 HRS	PERSONAS	TOTAL		
↓ Renta de "El Jardín de Winnie Pooh"	\$ 1,633.00	\$ 1,639.00	\$ 1,646.00			↓ Decoración cigobios	
↓ Juegos inflables	\$ 792.00	\$ 799.00	\$ 806.00			* ARCO	
* TRAMPOLIN 2.50 D						* FLORES	
* CASTILLO NORMAL						* TUNELES	
* CASTILLO CRESB 3X4						* PECES	
* JUNGLA 4X5						* PAYASOS DE GLOBO	
* ARCO C.REB. 3.50X5						* CENTROS DE MESA	
* TITANIC 4X6						* PILARES	
* MINICOMBO 4X5						* GLOBOS IMPRESOS	
↓ Mesas y sillas						↓ Banquete	40 P
* MESAS CON FUNDA Y SILLAS				40 P	\$ 359.00	* TAQUIZAS	50 P
				50 P	\$ 434.00	* PARRILLADAS	60 P
				60 P	\$ 509.00	* BOCADILLOS	
						* EMPANADAS	
						* BUFFET	
↓ Payasos y animadores						↓ Video	
* IMITADORES						* VIDEO	
* PINTA CARITAS						↓ Fotografía	
* GLOBIFIGURAS						* FOTOS	
* MAGIA						↓ Desechable	
* TEATRO GIGIOL						* VASOS	
* CONCURSOS						* PLATOS	
* SHOW BARNEY, ETC						* PLATOS PASTELEROS	
UNA HORA					\$ 1,022.00	* MANTELES DECORADOS	
						* CUBIERTOS	
↓ Musica	\$ 965.00	973.00	982.00			↓ Lona	
* SONIDO						* LONA DE	
						↓ Meseros	
						* PERSONAL ESPECIALIZADO	40 P
							50 P
							60 P

**PRECIO TOTAL DEL EVENTO**

A continuación presento el precio de los paquete con los que proyectare ventas, así como su utilidad y el porcentaje que este representa sobre los costos variables y fijos.

COSTO DEL PAQUETE 6						
	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	C.V. + C.F.	% DE UTILIDAD	UTILIDAD	PRECIO
5 horas de jardín	614.00	39.00	653.00	151%	986	\$ 1,639
5 horas de juegos inflables	650.00	39.00	689.00	16%	110	\$ 799
1 hora de payasos	850.00	39.00	889.00	15%	133	\$ 1,022
50 personas mesas y sillas	250.00	39.00	289.00	50%	145	\$ 434
Música	800.00	39.00	839.00	16%	134	\$ 973
Banquete 50 personas	900.00	39.00	939.00	7%	66	\$ 1,005
Globos	350.00	39.00	389.00	15%	58	\$ 447
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,414.00</b>	<b>\$ 273.00</b>	<b>\$ 4,687.00</b>	<b>2.70</b>	<b>\$ 1,632.44</b>	<b>\$ 6,319.44</b>
<b>TOTAL DE GANANCIA</b>						<b>\$ 1,632.44</b>
<b>% DE GANANCIA</b>						<b>35%</b>

COSTO DE LA CONTRATACION DEL JARDIN LOS SERVICIOS MAS SOLICITADOS						
	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	C.V. + C.F.	% DE UTILIDAD	UTILIDAD	PRECIO
5 horas de jardin	614.00	39.00	653.00	151%	986	1,639
50 personas mesas y sillas	259.00	39.00	289.00	50%	145	434
5 horas de juegos inflables	650.00	39.00	689.00	16%	110	799
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,514.00</b>	<b>\$ 117.00</b>	<b>\$ 1,631.00</b>	<b>2.17</b>	<b>\$ 1,240.77</b>	<b>\$ 2,871.77</b>
<b>TOTAL DE GANANCIA</b>						<b>\$ 1,240.77</b>
<b>% DE GANANCIA</b>						<b>76%</b>

Es importante mostrar el precio que tendrá el alquiler del jardín y su respectiva utilidad conforme al numero de horas por el que este alquilado, pues como he mencionado anteriormente el mayor % de ganancia lo espero de este servicio, puesto que, en un principio es el único servicio que será propio.

CALCULO DEL PRECIO DEL JARDIN	
<b>COSTO ANUAL</b>	<b>\$ 88,449.14</b>
<b>ENTRE:</b>	
<b>NUMERO DE EVENTOS ANUALES</b>	<b>144</b>
<b>IGUAL A:</b>	
<b>COSTO DEL JARDIN POR EVENTO</b>	<b>\$ 614.23</b>
<b>MAS:</b>	
<b>COSTOS FIJOS POR EVENTO</b>	<b>\$ 39.00</b>
<b>IGUAL:</b>	
<b>C.V. + C.F. DEL JARDIN</b>	<b>\$ 653</b>
<b>MAS:</b>	
<b>150 % DE GANANCIA 4 HRS</b>	<b>\$ 980</b>
<b>PRECIO</b>	<b>\$ 1,633</b>
<b>TOTAL DE GANANCIA</b>	<b>\$ 980</b>
<b>% DE GANANCIA</b>	<b>150%</b>
<b>151 % DE GANANCIA 5 HRS</b>	<b>\$ 2,466</b>
<b>PRECIO</b>	<b>\$ 4,099</b>
<b>TOTAL DE GANANCIA</b>	<b>\$ 2,466</b>
<b>% DE GANANCIA</b>	<b>151%</b>
<b>152 % DE GANANCIA 6 HRS</b>	<b>\$ 6,231</b>
<b>PRECIO</b>	<b>\$ 10,330</b>
<b>TOTAL DE GANANCIA</b>	<b>\$ 6,231</b>
<b>% DE GANANCIA</b>	<b>152%</b>

➤ **ELABORAR PROYECCIONES A 5 AÑOS DE VENTAS Y COSTOS.**

En el estudio de mercado las encuestas indican que 52% le gustaría contratar paquetes y el 48% contratar servicios individuales, por lo cual se hará una proyección de ventas conforme a esto. Es decir una proyección de ventas por paquete ( PAQUETE No. 6 que cubre los requisitos de mayor demanda) y otras por la contratación del jardín mas un servicio individual (se tomaron los de mayor demanda).

NUMERO DE EVENTOS POR AÑO	
EVENTOS EN UN FIN DE SEMANA	3
POR:	
NUMERO DE FINES DE SEMANA POR MES	4
IGUAL A:	
EVENTOS AL MES	12
POR:	
12 MESES DEL AÑO	12
ES IGUAL A:	
NUMERO DE EVENTOS EN UN AÑO	144

En la proyección de ventas mostraré el lado optimista y pesimista, esto quiere decir que el número de eventos que existirán en un fin de semana serán 3 optimistamente, 2 nivel medio y en un nivel pesimista 1 evento por cada fin de semana, pero a continuación mostraré un cuadro de esto:

NUMERO DE EVENTOS POR AÑO			
NIVEL:	OPTIMISTA	MEDIO	PESIMISTA
EVENTOS EN UN FIN DE SEMANA	3	2	1
POR:			
NUMERO DE FINES DE SEMANA POR MES	4	4	4
IGUAL A:			
EVENTOS AL MES	12	8	4
POR:			
12 MESES DEÑ AÑO	12	12	12
ES IGUAL A:			
NUMERO DE EVENTOS EN UN AÑO	144	96	48

**PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES ANUALES**

Siguiendo con el parámetro anterior, de los niveles optimistas y pesimistas, tenemos que la proyección de costos totales anuales es la siguiente:

PROYECCION DE COSTOS TOTALES ANUALES COSTO DEL PAQUETE 6							
SERVICIO	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	C.V. + C.F.	NIVEL			
				OPTIMISTA	MEDIO	PESIMISTA	
				144 EVENTOS ANUALES	96 EVENTOS ANUALES	48 EVENTOS ANUALES	
5 horas de jardín	614.00	39.00	653.00	94.032	62.428	31.344	
5 horas de juegos inflables	650.00	39.00	689.00	99.216	66.144	33.072	
1 hora de payasos	850.00	39.00	889.00	128.016	85.344	42.672	
50 personas mesas y sillas	250.00	39.00	289.00	41.616	27.744	13.872	
Musica	800.00	39.00	839.00	120.816	80.544	40.272	
Banquete 50 personas	900.00	39.00	939.00	135.216	90.144	45.072	
Globos	350.00	39.00	389.00	56.016	37.344	18.672	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,414.00</b>	<b>\$ 273.00</b>	<b>\$ 4,687.00</b>	<b>\$ 674,928.00</b>	<b>\$ 449,952.00</b>	<b>\$ 224,976.00</b>	

PROYECCION DEL COSTO DE LA CONTRATACION DEL JARDIN MAS LOS SERVICIOS MAS SOLICITADOS							
SERVICIO	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	C.V. + C.F.	NIVEL			
				OPTIMISTA	MEDIO	PESIMISTA	
				144 EVENTOS ANUALES	96 EVENTOS ANUALES	48 EVENTOS ANUALES	
5 horas de jardín	614.00	39.00	653.00	94.032 \$	62,688.00	31,344.00	
50 personas mesas y sillas	250.00	39.00	289.00	41.616 \$	27,744.00	13,872.00	
5 horas de juegos inflables	650.00	39.00	689.00	99.216 \$	66,144.00	33,072.00	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,514.00</b>	<b>\$ 117.00</b>	<b>\$ 1,631.00</b>	<b>\$ 234,864.00</b>	<b>\$ 156,576.00</b>	<b>\$ 78,288.00</b>	

Ahora hay que tomar en cuenta que de estos costos el 52% corresponderán a la contratación del paquete 6 y 48% contratación del jardín mas los servicios mas solicitados, por lo tanto tenemos el siguiente resumen de costos anuales.

PROYECCION DE COSTOS TOTALES ANUALES									
SERVICIO	NIVEL								
	OPTIMISTA 144 EVENTOS			NIVEL MEDIO 96 EVENTOS			NIVEL PESIMISTA 48 EVENTOS		
	COSTO	% QUE INTERVIENE	IMPORTE	COSTO	% QUE INTERVIENE	IMPORTE	COSTO	% QUE INTERVIENE	IMPORTE
COSTO TOTAL DEL PAQUETE 6	\$ 674,928.00	52%	\$ 350,962.56	\$ 449,952.00	52%	\$ 233,975.04	\$ 224,976.00	52%	\$ 116,987.52
JARDIN + SERVICIO	\$ 234,864.00	48%	\$ 112,734.72	\$ 156,576.00	48%	\$ 75,156.48	\$ 78,288.00	48%	\$ 37,578.24
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 909,792.00</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 463,697.28</b>	<b>\$ 606,528.00</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 309,131.52</b>	<b>\$ 303,264.00</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 154,565.76</b>

## PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES

Siguiendo con el parámetro anterior, de los niveles optimistas y pesimistas, tenemos que la proyección de ventas anuales es la siguiente

PROYECCION DE VENTAS ANUALES COSTO DEL PAQUETE 6					
SERVICIO	PRECIO	NIVEL			
		OPTIMISTA 144 EVENTOS ANUALES	MEDIO 96 EVENTOS ANUALES	PESIMISTA 48 EVENTOS ANUALES	
5 horas de jardin	\$ 1,639	236,020	157,347	78,673	
5 horas de juegos inflabes	\$ 799	115,091	76,727	38,364	
1 hora de payasos	\$ 1,022	147,218	98,146	49,073	
50 personas mesas y sillas	\$ 434	62,424	41,616	20,808	
Música	\$ 973	140,147	93,431	46,716	
Banquete 50 personas	\$ 1,005	144,681	96,454	48,227	
Globos	\$ 447	64,418	42,946	21,473	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,319</b>	<b>909,999</b>	<b>606,666</b>	<b>\$ 303,333</b>	

PROYECCION DE VENTAS ANUALES JARDIN MAS SERVICIO					
SERVICIO	PRECIO	NIVEL			
		OPTIMISTA 144 EVENTOS ANUALES	MEDIO 96 EVENTOS ANUALES	PESIMISTA 48 EVENTOS ANUALES	
5 horas de jardin	1,639	236,020	157,347	78,673	
50 personas mesas y sillas	434	62,424	41,616	20,808	
5 horas de juegos inflabes	799	115,091	76,727	38,364	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,871.77</b>	<b>\$ 413,534.88</b>	<b>\$ 275,689.92</b>	<b>\$ 137,844.96</b>	

Ahora hay que tomar en cuenta que de estas ventas el 52% corresponderán a la contratación del paquete 6 y 48% contratación del jardín mas los servicios mas solicitados, por lo tanto tenemos el siguiente resumen de ventas anuales.

PROYECCION DE VENTAS ANUALES										
SERVICIO	NIVEL									
	OPTIMISTA 144 EVENTOS			NIVEL MEDIO 96 EVENTOS			NIVEL PESIMISTA 48 EVENTOS			
	VENTA	% QUE INTERVIENE	IMPORTE	VENTA	% QUE INTERVIENE	IMPORTE	VENTA	% QUE INTERVIENE	IMPORTE	
VENTA TOTAL DEL PAQUETE 6	\$ 909,999.36	52%	\$ 473,199.67	\$ 606,666.24	52%	\$ 315,466.44	\$ 303,333.12	52%	\$ 157,733.22	
VENTA DE JARDIN + SERVICIO	\$ 413,534.88	48%	\$ 198,496.74	\$ 275,689.92	48%	\$ 132,331.16	\$ 137,844.96	48%	\$ 66,165.58	
<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>\$ 1,323,534.24</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 671,696.41</b>	<b>\$ 882,356.16</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 447,797.61</b>	<b>\$ 441,178.08</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 223,898.80</b>	

➤ **ELABORAR ESTADOS PRO-FORMA**

Para la elaboración de estados pro-forma, además de las cédulas anteriores, es necesario verificar la siguiente:

**INVERSIÓN TOTAL INICIAL FIJA Y DIFERIDA.**

Como se puede ver, se pretende amortizar la inversión total inicial fija a 5 años, independientemente del número de eventos que se efectúen, sin embargo el efecto que esto pueda tener sobre las utilidades, se observará en el Estado de Resultados, que más adelante presentaré.

INVERSION DIFERIDA						
	AÑO	1	2	3	4	5
VALOR DEL TERRENO	\$ 250,000.00	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
ADECUACION	\$ 129,540.00	25,908	25,908	25,908	25,908	25,908
GASTOS DE INSTALACION	\$ 8,705.70	1,741	1,741	1,741	1,741	1,741
<b>TOTAL DE LA INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 388,245.70</b>	<b>77,649.14</b>	<b>77,649.14</b>	<b>77,649.14</b>	<b>77,649.14</b>	<b>77,649.14</b>
<b>SUMA ACUMULADA</b>		<b>77,649.14</b>	<b>155,298.28</b>	<b>232,947.42</b>	<b>310,596.56</b>	<b>388,245.70</b>

## BALANCE GENERAL INICIAL

Se pretende que "El Jardín de Winnie Pooh" se abra a principios del 2005, es decir el 1° de enero de 2005. A continuación presento, el Balance General Inicial del jardín, mas adelante se mostraran el Estado de Resultados y el de Posición Financiera en el que veremos las operaciones que a lo largo del año 2005 se efectuaron.

**"EL JARDIN DE WINNIE POOH"**  
BALANCE GENERAL  
AL 1° DE ENERO DE 2005

ACTIVO	PASIVO
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>
CAJA	PROVEEDORES
BANCOS	I.V.A. POR PAGAR
CLIENTES POR COBRAR	IMPUESTOS POR PAGAR
DEUDORES DIVERSOS	<u>\$ -</u>
I.V.A POR ACREDITAR	
<u>\$ -</u>	
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>
TERRENO	
250,000.00	
EDIFICIO	
MOB. Y EQPO. OFICINA	
<u>\$ 250,000.00</u>	<u>\$ -</u>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>CAPITAL</b>
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	CAPITAL SOCIAL
8,705.70	388,245.70
GASTOS DE INSTALACIÓN	RESERVA DE CAPITAL
129,540.00	<u>\$ 388,245.70</u>
AMORTIZACIÓN	
<u>\$ 138,245.70</u>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>
<u>\$ 388,245.70</u>	<u>\$ 388,245.70</u>

**"EL JARDIN DE WINNIE POOH"  
ESTADO DE POSICION FINANCIERA  
AL 1° DE ENERO DE 2005**

**"OPTIMISTA"**

**ACTIVO**

**ACTIVO CIRCULANTE**

CAJA	-	
BANCOS	55,780.86	
CLIENTES POR COBRAR	-	
DEUDORES DIVERSOS	-	
I.V.A. POR ACREDITAR	-	<b>\$ 55,780.86</b>

**ACTIVO FIJO**

TERRENO	250,000.00	
EDIFICIO		
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	-	
DEPRECIACION	-	
DEPRECIACION ACUMULADA	-	<b>\$250,000.00</b>

**ACTIVO DIFERIDO**

GASTOS DE INSTALACION	129,540.00	
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	8,705.70	
AMORTIZACION	-	
AMORTIZACION ACUMULADA	-	<b>138,245.70</b>

<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>444,026.56</b>
------------------------	-------------------

**PASIVO**

**PASIVO A CORTO PLAZO**

PROVEEDORES		
I.V.A. POR PAGAR		
IMPUESTOS POR PAGAR	<b>\$</b>	<b>-</b>

**PASIVO A LARGO PLAZO**

<b>\$</b>	<b>-</b>
-----------	----------

**CAPITAL**

**CAPITAL CONTABLE**

CAPITAL SOCIAL	388,245.70	
RESERVA DEL CAPITAL		
PERDIDAS O GANANCIAS	55,780.86	<b>\$ 444,026.56</b>

<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$ 444,026.56</b>
-------------------------------	----------------------

**"EL JARDIN DE WINNIE POOH"**  
**ESTADO DE POSICION FINANCIERA**  
**AL 1° DE ENERO DE 2005**

"MEDIO"

**ACTIVO**

**ACTIVO CIRCULANTE**

CAJA	-
BANCOS	10,575.72
CLIENTES POR COBRAR	-
DEUDORES DIVERSOS	-
I.V.A. POR ACREDITAR	-
	<u>\$ 10,575.72</u>

**ACTIVO FIJO**

TERRENO	250,000.00
EDIFICIO	-
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	-
DEPRECIACION	-
DEPRECIACION ACUMULADA	-
	<u>\$250,000.00</u>

**ACTIVO DIFERIDO**

GASTOS DE INSTALACION	129,540.00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	8,705.70
AMORTIZACION	-
AMORTIZACION ACUMULADA	-
	<u>138,245.70</u>

<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<u><u>398,821.42</u></u>
------------------------	--------------------------

**PASIVO**

**PASIVO A CORTO PLAZO**

PROVEEDORES	
I.V.A. POR PAGAR	
IMPUESTOS POR PAGAR	<u>\$ -</u>

**PASIVO A LARGO PLAZO**

	<u>\$ -</u>
--	-------------

**CAPITAL**

**CAPITAL CONTABLE**

CAPITAL SOCIAL	388,245.70
RESERVA DEL CAPITAL	
PERDIDAS O GANANCIAS	10,575.72
	<u>\$ 398,821.42</u>

<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<u><u>\$ 398,821.42</u></u>
-------------------------------	-----------------------------

## ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO EFECTIVO PRO-FORMA

Ahora es el momento de establecer las utilidades que se estiman para 5 años , aplicando en ellas los niveles optimista, pesimista y medio; sin olvidar la amortización de la inversión, la cual estoy estimando que al termino de 5 años se amortice en su totalidad.

CONCEPTOS	ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA											
	DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005			DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006			DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007			DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008		
	OPTIMISTA M.E.	MEDIO M.E.	PESEMISTA M.E.	OPTIMISTA M.E.	MEDIO M.E.	PESEMISTA M.E.	OPTIMISTA M.E.	MEDIO M.E.	PESEMISTA M.E.	OPTIMISTA M.E.	MEDIO M.E.	PESEMISTA M.E.
<b>VENTAS</b>												
PAQUETE 6	473,199.67	315,466.44	157,733.22	473,199.67	315,466.44	157,733.22	473,199.67	315,466.44	157,733.22	473,199.67	315,466.44	157,733.22
JAPON + SERMOO	198,486.74	132,331.16	66,165.59	198,486.74	132,331.16	66,165.59	198,486.74	132,331.16	66,165.59	198,486.74	132,331.16	66,165.59
	\$ 671,686.41	\$ 447,797.61	\$ 223,898.80	\$ 671,686.41	\$ 447,797.61	\$ 223,898.80	\$ 671,686.41	\$ 447,797.61	\$ 223,898.80	\$ 671,686.41	\$ 447,797.61	\$ 223,898.80
<b>COSTO DE SERMOO</b>												
PAQUETE 6	\$ 300,962.56	\$ 233,975.04	\$ 116,987.52	\$ 300,962.56	\$ 233,975.04	\$ 116,987.52	\$ 300,962.56	\$ 233,975.04	\$ 116,987.52	\$ 300,962.56	\$ 233,975.04	\$ 116,987.52
JAPON + SERMOO	\$ 112,734.72	\$ 75,156.48	\$ 37,578.24	\$ 112,734.72	\$ 75,156.48	\$ 37,578.24	\$ 112,734.72	\$ 75,156.48	\$ 37,578.24	\$ 112,734.72	\$ 75,156.48	\$ 37,578.24
	\$ 463,697.28	\$ 309,131.52	\$ 154,565.76	\$ 463,697.28	\$ 309,131.52	\$ 154,565.76	\$ 463,697.28	\$ 309,131.52	\$ 154,565.76	\$ 463,697.28	\$ 309,131.52	\$ 154,565.76
<b>UTILIDAD MARGINAL</b>	\$ 207,999.13	\$ 138,666.09	\$ 69,333.04	\$ 207,999.13	\$ 138,666.09	\$ 69,333.04	\$ 207,999.13	\$ 138,666.09	\$ 69,333.04	\$ 207,999.13	\$ 138,666.09	\$ 69,333.04
<b>COSTOS DE ADICION</b>	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
<b>COSTOS DE VENTA</b>	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 189,999.13	\$ 120,666.09	\$ 51,333.04	\$ 189,999.13	\$ 120,666.09	\$ 51,333.04	\$ 189,999.13	\$ 120,666.09	\$ 51,333.04	\$ 189,999.13	\$ 120,666.09	\$ 51,333.04
<b>DEPRECIACION</b>	25,369.26	11,641.32	2,613.03	25,369.26	11,641.32	2,613.03	25,369.26	11,641.32	2,613.03	25,369.26	11,641.32	2,613.03
<b>IMPUESTOS</b>	\$ 31,199.87	\$ 20,799.91	\$ 10,399.96	\$ 31,199.87	\$ 20,799.91	\$ 10,399.96	\$ 31,199.87	\$ 20,799.91	\$ 10,399.96	\$ 31,199.87	\$ 20,799.91	\$ 10,399.96
	\$ 56,569.13	\$ 32,441.23	\$ 13,013.02	\$ 56,569.13	\$ 32,441.23	\$ 13,013.02	\$ 56,569.13	\$ 32,441.23	\$ 13,013.02	\$ 56,569.13	\$ 32,441.23	\$ 13,013.02
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 133,430.00	\$ 88,224.86	\$ 38,320.02	\$ 133,430.00	\$ 88,224.86	\$ 38,320.02	\$ 133,430.00	\$ 88,224.86	\$ 38,320.02	\$ 133,430.00	\$ 88,224.86	\$ 38,320.02
<b>AMORTIZACION DE INVERSION</b>	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14	\$ 77,648.14
<b>UTILIDAD ANUAL</b>	\$ 55,781.86	\$ 10,576.72	\$ -39,328.12	\$ 55,781.86	\$ 10,576.72	\$ -39,328.12	\$ 55,781.86	\$ 10,576.72	\$ -39,328.12	\$ 55,781.86	\$ 10,576.72	\$ -39,328.12

NOTA: PESOS CORRIENTES

## ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

CONCEPTOS	DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009		
	OPT 144 E.	MEDIO 98 E.	PES 48 E.
<b>VENTAS</b>			
PAQUETE 6	473,199.67	315,466.44	157,733.22
JARDIN +SERVICIO	198,496.74	132,331.16	66,165.58
	<b>\$ 671,696.41</b>	<b>\$ 447,797.61</b>	<b>\$ 223,898.80</b>
<b>COSTO DE SERVICIO</b>			
PAQUETE 6	\$ 350,962.56	\$ 233,975.04	\$ 116,987.52
JARDIN +SERVICIO	\$ 112,734.72	\$ 75,156.48	\$ 37,578.24
	<b>\$ 463,697.28</b>	<b>\$ 309,131.52</b>	<b>\$ 154,565.76</b>
<b>UTILIDAD MARGINAL</b>	<b>\$ 207,999.13</b>	<b>\$ 138,666.09</b>	<b>\$ 69,333.04</b>
COSTOS DE ADMON.	6,000.00	6,000.00	6,000.00
COSTOS DE VENTA	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
	<b>\$ 18,000.00</b>	<b>\$ 18,000.00</b>	<b>\$ 18,000.00</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 189,999.13</b>	<b>\$ 120,666.09</b>	<b>\$ 51,333.04</b>
ISR	25,369.26	11,641.32	2,613.06
IVA	\$ 31,199.87	\$ 20,799.91	\$ 10,399.96
	<b>\$ 56,569.13</b>	<b>\$ 32,441.23</b>	<b>\$ 13,013.02</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 133,430.00</b>	<b>\$ 88,224.86</b>	<b>\$ 38,320.02</b>
AMORTIZACION DE INVERSIÓN	\$ 77,649.14	\$ 77,649.14	\$ 77,649.14
<b>UTILIDAD ANUAL</b>	<b>55,780.86</b>	<b>10,575.72</b>	<b>-39,329.12</b>

NOTA: PESOS CORRIENTES

Como se puede ver las utilidades fueron calculadas tomando en cuenta el nivel optimista, medio y pesimista, teniendo perdidas en el nivel pesimista, pero alcanzando, en este nivel a amortizar casi el 50% de la inversión de lo contrario la utilidad sería de \$38,320.02. Sin embargo en los demás niveles se muestra que si existe utilidad y aun con la amortización de la inversión.

Más adelante haré el estudio con base en estos resultados, pero de antemano se podría decir que el negocio sería capaz de solventar sus gastos y obtener utilidad, aun cuando las ventas estén en los niveles optimistas, medio y pesimistas.

➤ **EVALUAR LA VIABILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

**PUNTO DE EQUILIBRIO O PRODUCCION MINIMA ECONOMICA**

Con base en la proyección de ingresos y costos se determinará cual es el nivel de servicios que se tienen que proporcionar, en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de costos fijos y los variables.

En el siguiente cuadro muestro el cálculo del punto de equilibrio, el cual aplica desde el 2005 al 2009, debido a que la proyección de ventas y costos es sin inflación y por ende el punto de equilibrio será el mismo para los 5 años de proyección. Además de que este será también el mismo para los tres niveles de ventas que estoy manejando: optimista, medio y pesimista.

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005 - 2009</b>		
	<b>OPTIMISTA</b>	<b>MEDIO</b>	<b>PESIMISTA</b>
<b>VENTAS</b>			
PAQUETE No. 6	473,199.67	315,466.44	157,733.22
JARDIN + SERVICIO	198,496.74	132,331.16	66,165.58
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 671,696.41</b>	<b>\$447,797.61</b>	<b>\$ 223,898.80</b>
<b>COSTO VARIABLE DEL SERVICIO</b>			
COSTO POR RENTA DE JARDIN Y OTROS SERVICIOS	\$ 330,520.32	\$220,346.88	\$ 110,173.44
COSTO POR CONTRATACION DE PAQUETE 6	\$ 104,647.68	\$ 69,765.12	\$ 34,882.56
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 435,168.00</b>	<b>\$290,112.00</b>	<b>\$ 145,056.00</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 72,382.00</b>	<b>\$ 72,382.00</b>	<b>\$ 72,382.00</b>
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 72,382.00</b>	<b>\$ 72,382.00</b>	<b>\$ 72,382.00</b>
PE= COSTOS FIJOS / 1-(COSTOS VARIABLES / VENTAS)	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35
<b>PUNTO DE ELIQUILIBRIO</b>	<b>\$ 205,551.33</b>	<b>\$205,551.33</b>	<b>\$ 205,551.33</b>

<b>INTERPRETACION</b>		
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		<b>\$ 205,551.33</b>
% CORRESPONDIENTE AL PAQUETE	52%	\$ 106,886.69
% CORRESPONDIENTE AL JARDIN + €	48%	\$ 98,664.64
PRECIO DE PAQUETE No. 6		<b>\$ 6,139.00</b>
PRECIO DE JARDIN + SERVICIO		<b>\$ 2,871.00</b>
NUMERO DE EVENTOS POR PAQUETE No. 6		<b>17</b>
NUMERO DE EVENTOS POR JARDIN + SERVICIO		<b>34</b>
TOTAL DE EVENTOS		<b>52</b>

Así es, el punto de equilibrio esta en la venta de \$205,551.33 en servicios (PAQUETE No. 6 Y UN JARDIN MAS ALGUN SERVICIO), por lo cual tenemos \$106,886.69 correspondientes al 52% de venta por la contratación del paquete y \$98,664.64 correspondiente al 48% de la contratación del jardín mas algún servicio, los precios por evento son de \$6,139 y \$ 2,871 correspondientemente, los dividimos y tenemos que para llegar a esa cantidad de ventas será necesario vender 17 eventos del PAQUETE No. 6 y 34 eventos por la contratación del jardín mas algún servicio, en total debo vender 52 eventos al año, a partir de esas ventas se obtendrá la ganancia.

Esto es de suma importancia, pues contemplando los niveles de venta optimista (144 eventos), medio (96 eventos) y pesimista (48 eventos), tenemos que de mantener las ventas en el nivel pesimista, no alcanzaría el punto de equilibrio, con los niveles medio y optimista si se lograría esta meta.

Pero no hay que olvidar que el punto de equilibrio solo sirve para tener una referencia y no es una técnica de evaluación de rentabilidad de una inversión, pues como se vio en el cálculo del precio, todos los servicios tienen cierto porcentaje de ganancia y sobre todo el jardín. Esto lo menciono por el caso de que las ventas se comporten en el nivel pesimista, porque en este nivel no llegaría al punto de equilibrio y hay que recordar que después del punto de equilibrio se obtienen las ganancias o el beneficio neto.

## LIQUIDEZ

En este aspecto no deberá haber problema debido a que la recuperación de la cartera debe ser casi inmediatamente, porque se cobrará el 50% máximo 2 días después de la contratación y el otro 50%, máximo dos días antes del evento.

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO

“El jardín de Winnie Pooh” hará uso de las fuentes de financiamiento internas, es decir recapitalizar las utilidades que este pueda tener.

Con la finalidad de que la empresa crezca y se habrán nuevas sucursales, será necesario que las utilidades de la empresa se reinviertan en la siguiente forma:

- **CONSEGUIR LA AUTONOMIA.** Esto se conseguirá comprando los equipos que se suelen rentar, como lo son las sillas y mesas, mantelería, juegos inflables, equipo de sonido y lonas.
  
- **RENTAR EQUIPOS PROPIOS A OTRAS ENTIDADES.** Cuando se compren los equipo, como los juegos inflables, sillas, mesas mantelería. Lonas y equipo de sonido, podremos rentarlos a otras entidades si es que no hay evento en “El Jardín de Winnie Pooh”; con el tiempo reinvertir las utilidades para la compra suficiente de equipos, para uso y renta al mismo tiempo; es decir que no importe que se tenga evento en el jardín, para rentar algunos de los equipos comprados. Esto será un ingreso más que puede ayudar a la apertura de otro jardín.

## CONCLUSIONES AL ESTUDIO FINANCIERO

- El costo de la inversión inicial es alto.
- Se tratará de no recurrir a fuentes de capital ajenas.
- En un principio se abrirá el jardín y se alquilarán los servicios que implique cada evento, obteniendo una utilidad baja en estos alquileres, pero sin olvidar que si se esta teniendo una ganancia en tan solo alquilar el jardín, el cual es la principal necesidad a satisfacer en el mercado.
- Los costos de mantenimiento del jardín son bajos.
- En las cotizaciones de los proveedores, se encontraron muchas ventajas, como el hecho de que en algunos nos renten el equipo por todo un fin de semana lo cual nos dará un margen de utilidad mas alto, en los casos de que hayan mas de un evento en cada fin de semana.
- El paquete 6, es el que cubre las expectativas de preferencias es decir 6 horas para 50 gentes con mesas, sillas, payasos, banquete, lona y música, el cual tiene una venta alta pues abarcaría el 52% de las ventas.
- Este paquete tiene un margen de utilidad del 69%
- La utilidad que puede tener la contratación del jardín mas los dos servicios que mayor porcentaje de aceptación tienen, dejan una utilidad del 239%
- Con estas utilidades se puede detectar fácilmente que el negocio es definitivamente rentable, y que la amortización de la inversión sería en 5 años, sin por ello dejar de percibir utilidades, solo en el nivel pesimista que es donde se registraría una perdida para lo cual se tendría que prorratear la amortización de la inversión a mas años, pero ello se hará en el momento adecuado y conforme se comporten las ventas en los años anteriores.

# **CAPÍTULO VII**

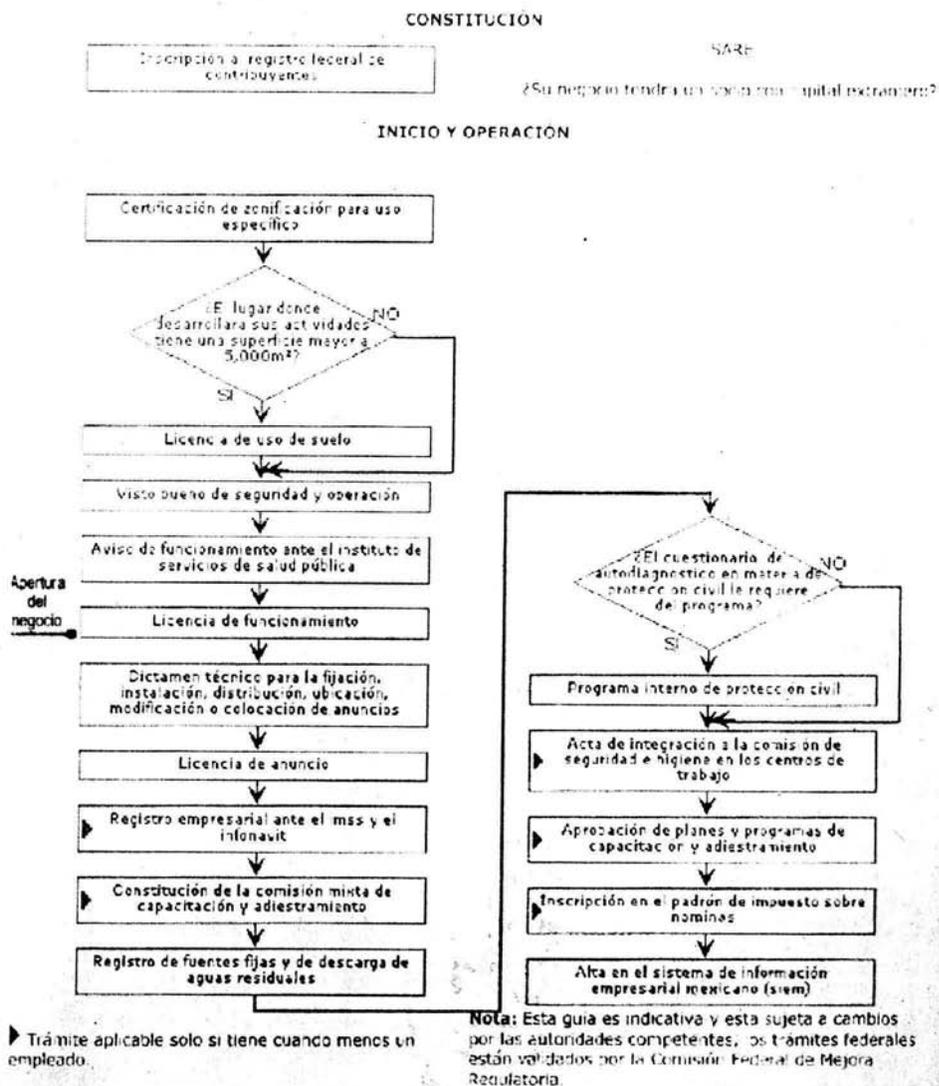
## **"BASE LEGAL Y FISCAL"**

## CAPITULO VII

### BASE LEGAL Y FISCAL

#### REQUISITOS LEGALES

Para constituir o iniciar legalmente "El Jardín de Winnie Pooh" deberá cumplir con los siguientes trámites legales:



## **Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público**

### **Título :**

**INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES**

### **Descripción :**

Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.

NOTA: Las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el RFC, deberán presentar su CURP

### **Gestión :**

Administración Local de Recaudación, en los Módulos de Atención Fiscal, en los Módulos de Recepción de Trámites Fiscales y a través del Buzón Fiscal; información al contribuyente México, D.F. Lada (55) Tel. 52 27 02 97 y 01 800 90 450 00

### **Respuesta :**

Desde la respuesta inmediata hasta 3 días hábiles

### **Vigencia :**

Indefinida.

### **Formato :**

R1 / Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP.

### **Costo :**

Gratuito.

Yo estaré dada de alta como Persona Física con Actividad Empresarial en el Régimen Intermedio, en el cual declararé los impuestos correspondientes al Jardín de Fiestas.

Para lo cual deberé cubrir lo siguiente:

1. Formulario de registro R1 (duplicado)
2. Anexo 5 Registro Federal de Contribuyentes. Personas Físicas con Actividades Empresariales del Régimen Intermedio.
3. Acta de Nacimiento en copia certificada o en copia fotostática certificada por funcionario público competente o federatario público.
4. Original y copia de Comprobante de domicilio fiscal. (original para cotejo)

5. Original y fotocopia de identificación oficial del contribuyente y en su caso del representante legal(original para cotejo)

### **Certificación de zonificación para uso específico.**

**Título :**

**CERTIFICACIÓN DE ZONIFICACIÓN PARA USO ESPECÍFICO**

**Descripción :**

Trámite mediante el cual se hace constar si un uso específico esta permitido o prohibido para determinado inmueble, conforme a los programas de desarrollo urbano.

**Gestión :**

Dirección General de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI)/Dirección del Registro de los Planes y Programas de Desarrollo Urbano/ Calle Victoria No. 7, P.B, Esq. Eje Central Lázaro Cárdenas, Col. Centro México, D.F. Lada (55) Tel. 55 10 93 96 Y 55 12 31 10. y/o en las Ventanillas Unicas Delegacionales del D.D.F. México, D.F. / Ventanilla Unica de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 11 05 y 55 63 34 00 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)

**Respuesta :**

2 a 7 días hábiles.

**Vigencia :**

2 años para ejercer el derecho que confiere.

**Formato :**

DU03

**Costo :**

\$598.70 pesos.

### **Uso de suelo.**

**Título :**

**LICENCIA DE USO DE SUELO**

**Descripción :**

Documento expedido por la autoridad competente, en el cual se autoriza

el uso o destino que pretenda darse a los predios.

**Gestión :**

Dirección General de Administración Urbana (SEDUVI) con sede en el Colegio de Arquitectos/ Av. Constituyentes No. 800, Col. Lomas Altas, Lada (55) Tel. 55 70 00 07/Colegio de Ingenieros Civiles de México, A.C./Camino a Sta. Teresa No. 187, Col. Parques del Pedregal Tel. 56 06 84 15, 56 06 89 15 y 56 06 23 23 (de 9:00 a 16:00 Hrs.)

**Respuesta :**

21 días hábiles.

**Vigencia :**

2 años para ejercer el derecho que confiere.

**Formato :**

AU07

**Costo :**

\$1,988.20 pesos.

Para el que se deberá cubrir con los siguientes requisitos:

- Formato original y dos copias.
- Boleta predial y dos copias
- Copia de identificación oficial (IFE)
- Croquis, con medidas de frente y fondo, calles colindantes, metros cuadrados
- Especificar giro de la empresa

Este uso de suelo se entrega en 15 días hábiles.

**Visto bueno de seguridad y operación.**

**Título :**

**VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN**

**Descripción :**

Trámite a través del cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.

**Gestión :**

Ventanillas Unicas Delegacionales del D.D.F. México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Unica de Gestión Av. San Antonio 256 1 Piso Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Lada (55) Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)

**Respuesta :**

3 días hábiles.

**Vigencia :**

3 años ( renovación).

**Formato :**

AU19

**Costo :**

Gratuito.

**Aviso de funcionamiento ante el instituto de servicios de salud pública.****Título :**

**AVISO DE FUNCIONAMIENTO ANTE EL INSTITUTO DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICA**

**Descripción :**

Documento expedido por el Instituto de Servicios de Salud Pública del Estado, por medio del cual se autoriza que un establecimiento de menor riesgo opere y funcione.

**Gestión :**

Dirección General de Salud Pública y en la Dirección de Regulación Sanitaria / José Antonio Torres No. 661 P.B. Col. Asturias, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 41 48 62 Ext. 423 o 424 (de 8:30 a 13:30 Hrs.)

**Respuesta :**

**Inmediata.**

**Vigencia :**

Indefinida (quedando sujeto a las inspecciones correspondientes).

**Formato :**

Aviso de Funcionamiento.

**Costo :**  
Gratuito.

**Licencia de funcionamiento.**

**Título :**  
**LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

**Descripción :**  
Documento que expide la autoridad competente para que una persona física o moral pueda desarrollar en un establecimiento mercantil, alguno de los giros cuyo funcionamiento lo requiera, debido a su impacto social

**Gestión :**  
Ventanillas Unicas Delegacionales del D.D.F. de 9:00 a 14:00 Hrs.)  
Ventanilla Unica de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Lada (55) Tel. 56 11 11 05 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)

**Respuesta :**  
7 días hábiles.

**Vigencia :**  
1 año (revalidación anual).

**Formato :**  
VI19

**Costo :**  
Licencia tipo A \$5,269.50; Licencia tipo B \$10,539.00 **NOTA:**  
Establecimientos con venta de bebidas alcohólicas se aumentará el 25% del valor catastral del área que sea ocupada para la venta. Licencia de otras actividades \$1,879.00.

**Dictamen técnico para la fijación, instalación, distribución, ubicación, modificación o colocación de anuncios.**

**Título :**

**DICTAMEN TÉCNICO PARA LA FIJACIÓN, INSTALACIÓN, DISTRIBUCIÓN, UBICACIÓN, MODIFICACIÓN O COLOCACIÓN DE ANUNCIOS**

**Descripción :**

Dictamen técnico que deberán obtener las personas físicas o morales para solicitar la licencia, revalidación o permiso para la fijación, instalación, distribución, ubicación, modificación o colocación de anuncios permanentes o temporales.

**Gestión :**

Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda Oficialía de partes de la Dirección General de Administración Urbna Av. Morelos 104 planta baja, colonia Juárez, c.p. 06600, Delegación Cuauhtémoc Teléfono 5703-0080 ext. 101 y 106 Lunes a viernes de 9:00 a 15:00 horas.

**Respuesta :**

20 días hábiles.

**Vigencia :**

AFIRMATIVA FICTA NEGATIVA FICTA 30 días hábiles.

**Formato :**

DGAU-403

**Costo :**

Gratuito.

## Licencia de anuncio.

### Título :

LICENCIA DE ANUNCIO

### **Descripción :**

Trámite mediante el cual se otorga la licencia o permiso para fijar, instalar o colocar un anuncio o bien señalar, indicar, mostrar o difundir al público cualquier mensaje.

### **Gestión :**

Ventanillas Unicas Delegacionales del D.D.F. México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Unica de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Lada (55) Tel. 56 11 11 05 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)

### **Respuesta :**

Inmediata.

### **Vigencia :**

1 año (renovación).

### **Formato :**

AU08

### **Costo :**

Se indica que existen diversas modalidades y cuyos costos son variables.

## Registro empresarial ante el IMSS y el INFONAVIT.

### DISTRITO FEDERAL

### **Título :**

REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT

### **Descripción :**

El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR.

**Gestión :**

Subdelegaciones/ México, D.F. Lada (55) Tel. 52 41 02 4529 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)

**Respuesta :**

15 días hábiles.

**Vigencia :**

Indefinida.

**Formato :**

Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) AFIL02.

**Costo :**

Gratuito.

**Constitución de la comisión mixta de capacitación y adiestramiento.****Título :**

**CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO**

**Descripción :**

Trámite mediante el cual se integra la constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

**Gestión :**

Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. Lada (55) Tel. 53 82 34 53 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)

**Respuesta :**

No tiene plazo oficial de respuesta.

**Vigencia :**

Indefinida.

**Formato :**

DC1

**Costo :**  
Gratuito.

### **Registro de fuentes fijas y de descarga de aguas residuales.**

**Título :**  
**REGISTRO DE FUENTES FIJAS Y DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES**

**Descripción :**  
Trámite que realizan los propietarios de establecimientos para que se les autorice la descarga de aguas residuales al sistema de alcantarillado urbano.

**Gestión :**  
Dirección General de Gestión Ambiental del D.F./Dirección de Regulación y Gestión Ambiental de Aguas, Suelos y Residuos/Xalapa No. 15, Col. Roma Norte, México, D.F. Lada (55) Tel. 52 09 99 03 (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Unica de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 11 05 y 55 63 34 00 Ext. 379 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)

**Respuesta :**  
25 días hábiles.

**Vigencia :**  
Indefinida.

**Formato :**  
PC33

**Costo :**  
Gratuito.

### **Programa interno de protección civil**

**Título :**  
**PROGRAMA INTERNO DE PROTECCIÓN CIVIL**

**Descripción :**  
Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a la salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que concurran al establecimiento.

**Gestión :**

Dirección General de Protección Civil (SEDUVI)/Periférico Sur No. 2769  
Col. San Jerónimo Lídice México, D.F. Lada (55) Tel. 56 83 40 86 y 56 83  
28 38 ext. 101 (de 9:00 a 15:00 y de 18:00 a 21:00 Hrs.)

**Respuesta :**

1 mes.

**Vigencia :**

Indefinida.

**Formato :**

CP-02

**Costo :**

Gratuito.

**Acta de integración a la comisión de seguridad e higiene en los centros de trabajo.**

**Título :**

**ACTA DE INTEGRACIÓN A LA COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN  
LOS CENTROS DE TRABAJO**

**Descripción :**

Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

NOTA: La integración de la Comisión se maneja de manera interna por las empresas, quedando por parte de la STPS la realización de visitas de inspección.

**Gestión :**

Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo / Av.  
Azcapotzalco la Villa No. 209 Piso 19 Col. Barrio de Santo Tomas México,  
D.F. Lada (55) Tel. 55 63 05 00 ext. 3101 (de 8:30 a 14:30 Hrs.)

**Respuesta :**

No tiene plazo oficial de respuesta.

**Vigencia :**

Indefinida.

**Formato :**

No requiere formato específico.

**Costo :**

Gratuito.

**Aproción de planes y programas de capacitación y adiestramiento.**

**Título :**

**APROBACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO**

**Descripción :**

Trámite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).

**Gestión :**

Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas, México, D.F. Lada (55) Tel. 53 94 51 66 Ext. 3580 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)

**Respuesta :**

Inmediata.

**Vigencia :**

Determinada en el programa propuesto y no debe exceder de 4 años.

**Formato :**

DC2

**Costo :**

Gratuito.

**Inscripción en el padrón de impuestos sobre nóminas**

**DISTRITO FEDERAL**

**Título :**

**INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE IMPUESTO SOBRE NOMINAS**

**Descripción :**

Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad.

**Gestión :**

Subtesorería de Administración Tributaria Dirección de Registro (Tesorería del D.F.)/ Izazaga No. 89 6° Piso, Col. Centro, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 09 00 30 (de 8:00 a 15:00 Hrs.)

**Respuesta :**

Inmediata.

**Vigencia :**

No aplica vigencia.

**Formato :**

ISIN00996

**Costo :**

Gratuito.

**Alta en el sistema de información empresarial mexicano (SIEM)**

**Título :**

**ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO (SIEM)**

**Descripción :**

Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

**Gestión :**

Cámara correspondiente de acuerdo a las actividades que realiza. Mayor Información al Tel. 01 800 410 2000

**Respuesta :**

Inmediata.

**Vigencia :**

1 año (revalidación anual entre enero y febrero).

**Formato :**

SIEM

**Costo :**

Comercio Pequeño Hasta 2 empleados \$100.00, 3 empleados \$300.00, 4 o más \$640.00 Comercio al por Mayor y Servicios Hasta 3 empleados \$300.00, 4 o más \$640.00 Industrial Hasta 2 empleados \$150.00, 3 a 5 \$350.00, 6 o más \$670.00 pesos.

Es obligatorio a partir de 1997 y para ello también solicitan el:

- a. domicilio
- b. calles colindantes
- c. cuantas personas laboran

Cabe mencionar que al final de este capítulo se encuentra un anexo con copias de los documentos oficiales que se solicitarán para hacer los trámites ya mencionados.

**OBLIGACIONES ANTE EL LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO COMO PERSONA FÍSICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN REGIMEN INTERMEDIO.**

**QUIENES TRIBUTAR EN ESTE REGIMEN**

"Los contribuyentes que inicien actividades podrán optar por tributar en este régimen fiscal cuando cumplan con lo siguiente:

1. Realizar exclusivamente actividades empresariales.
2. Estimar que los ingresos no excedan de \$4'00,000.00
3. Cuando en el ejercicio de inicio de actividades, el contribuyente realice operaciones por un periodo menor a 12 meses. para determinar el monto señalado en el número 2 anterior, se efectuará la operación siguiente:

Ingresos obtenidos desde el inicio de actividades y hasta el último día del ejercicio de que se trate.

(entre)Número de días que comprende el citado periodo

( = ) Ingresos promedio diario

( X ) 365

( = ) Resultado

En vista de que el resultado obtenido no excedió de \$4'000,000.00, en el ejercicio siguiente (2005), el contribuyente podrá seguir tributando en el régimen intermedio a las actividades empresariales.

Consideremos de suma importancia lo siguiente:

- El régimen intermedio no se encuentra limitado a contribuyentes que realicen operaciones exclusivamente con el público en general, es decir, los contribuyentes del citado régimen fiscal podrán emitir comprobantes con requisitos fiscales.
- Las personas físicas que opten por tributar en el régimen intermedio a las actividades empresariales, aplicarán las mismas disposiciones que observan las personas físicas que pagan sus impuestos conforme al régimen de las personas físicas con actividades empresariales y profesionales.

(Arts. 134 y 135, LISR; 16,CFF)

### **INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES DE QUIEN REALIZA EL TRABAJO**

Se entenderá que los ingresos los obtienen en su totalidad, las personas que realicen la actividad empresarial.

(Atr. 120, LISR)

### **INGRESOS ACUMULABLES**

Se consideran ingresos acumulables por la realización de actividades empresariales entre otros los siguientes:

1. Tratándose de condonaciones, quitas o remisiones, de deudas relacionadas con la actividad empresarial, así como de las deudas antes citadas que se dejen de pagar.
2. Los provenientes de enajenaciones de cuentas y documentos por cobrar y de títulos de crédito distintos de las acciones, relacionados con las actividades empresariales.
3. Las cantidades que se recuperen por seguros, fianzas o responsabilidades a cargo de terceros, tratándose de pérdidas de bienes del contribuyente, afectos a la actividad empresarial.
4. Las cantidades que se perciban para efectuar gastos por cuenta de terceros, salvo que estos últimos sean respaldados con documentación comprobatoria a nombre de aquel por quien se efectúa el gasto.
5. Los intereses derivados de la actividad empresarial, sin ajuste alguno.

(Arts. 121 y 136 LISR; 156, RISR)

## **MOMENTO EN QUE DEBEN ACUMULARSE LOS INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES**

Las personas físicas que tributen en este régimen acumularán los ingresos en el momento en que efectivamente los perciban. Estos últimos se considerarán efectivamente percibidos cuando se reciban en:

- Efectivo
- Cheque

Aun cuando aquéllos correspondan a anticipos, depósitos o a cualquier otro concepto, sin importar el nombre con el se les designe.

También se considerará percibido el ingreso cuando el contribuyente reciba títulos de crédito emitidos por una persona distinta de quien realiza el pago.

Cuando los ingresos se perciban mediante cheque, se considerará percibido el ingreso en la fecha de cobro del mismo o cuando los contribuyentes transmitan los cheques a un tercero, excepto cuando dicha transmisión sea en procuración.

Se entiende que los ingresos son efectivamente percibidos en el momento en el que se consuma la prescripción.

(Arts. 122, LISR; 163, RISR)

## **DEDUCCIONES AUTORIZADAS**

Las personas físicas que tributen en el régimen intermedio a las actividades empresariales podrán efectuar las deducciones siguientes:

1. Las devoluciones que se reciban o los descuentos o bonificaciones que se hagan siempre que se hubiese acumulado el ingreso correspondiente. Como ejemplo de esta deducción podemos citar la devolución de un anticipo que ya se hubiera acumulado, o bien, los descuentos o bonificaciones que mediante notas de crédito efectuó el contribuyente a sus clientes.
2. Las adquisiciones de mercancía, así como de materias primas, productos semiterminados o terminados, que se utilicen para prestar servicios, para fabricar bienes o para enajenarlos.
3. Los gastos, entre los que se pueden citar los siguientes:
  - A) sueldos y salarios
  - B) honorarios a profesionistas

- C) gasolina y mantenimiento de equipo de transporte
- D) luz y teléfono
- E) papelería y artículos de escritorio
- F) aportaciones al Infonavit, SAR y jubilaciones por vejez.
- G) Impuesto predial
- H) Los intereses pagados derivados de la actividad empresarial sin ajuste, así como los que se generen por capitales tomados en préstamo, siempre y cuando tales capitales hayan sido invertidos en los fines de dicha actividad.
- I) Las cuotas pagadas al IMSS, incluso cuando se paguen por cuenta de los trabajadores.
- J) Las inversiones tales como: maquinaria, mobiliario y equipo de oficina, equipo de computo, equipo de transporte

(Art. 123 LISR)

### **REQUISITOS DE LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS**

De conformidad con el artículo 125 de la LISR, las deducciones autorizadas deberán reunir lo siguiente:

1. Que hayan sido efectivamente erogadas en el ejercicio de que se trate. Se consideran efectivamente erogadas cuando el pago haya sido en:
  - a) Efectivo
  - b) Mediante cheque el cual se considera efectivamente erogado en la fecha en la que haya sido cobrado el cheque.
  - c) Mediante traspaso de cuentas en instituciones de crédito o casas de bolsa
  - d) En servicios
  - e) En otros bienes que no sean títulos de crédito.

Finalmente también se entiende que es efectivamente erogado un pago cuando el interés del acreedor queda satisfecho mediante cualquier forma de extinción de las obligaciones.

(Arts. 125, fracción I, LISR; 156 y 159, RISR)

2. Que sean estrictamente indispensables para la obtención de los ingresos por los que se está obligado al pago del ISR.

(Art. 125, fracción II, LISR)

3. Que se resten una sola vez, aun cuando estén relacionadas con la obtención de diversos ingresos.

(ART. 125, fracción IV, LISR)

4. Cuando el pago de las erogaciones se realicen a plazos, la deducción procederá por el monto de las parcialidades efectivamente pagadas en el mes o en el ejercicio que corresponda.

(Art. 125, fracción VI, LISR)

5. Que al realizar las operaciones correspondientes o a más tardar el último día del ejercicio, se reúnan los requisitos que para cada deducción en particular establece la Ley del ISR. La documentación que deba reunir los requisitos que señalan las disposiciones fiscales, se podrá obtener a más tardar el día en que el contribuyente presente su declaración anual. Además la fecha de expedición de la documentación comprobatoria de un gasto deducible deberá corresponder al ejercicio por el que se efectúa la deducción.

(Art. 125, fracción VIII, LISR)

6. Que estén amparadas con documentación que reúna los requisitos que señalen las disposiciones fiscales a la identidad y domicilio de quien los expida, así como de quien adquirió el bien de que se trate o recibió el servicio.

Para que el contribuyente pueda deducir o acreditar fiscalmente con base en los comprobantes, deberá cerciorarse de que el nombre, denominación o razón social y clave del RFC de quien aparece en los mismos son los correctos, así como verificar que el comprobante contiene los datos previstos en el artículo 29-A del CFF.

La obligación de cerciorarse de que los datos de la persona que expide un comprobante fiscal son los correctos, se tendrá por cumplida cuando:

1. El pago que ampare el comprobante se realice con cheque nominativo para abono en cuenta de la persona que expida el comprobante, siempre que el librador conserve copia fotostática del mismo.
2. El comprobante del que se trate haya sido impreso en un establecimiento autorizado por el SAT, y en el mismo aparezca impresa la cédula de identificación fiscal de la persona que lo expide.

Los contribuyentes podrán optar por considerar como comprobante fiscal para los efectos de las deducciones autorizadas, los originales de los estados de cuenta de cheques emitidos por las instituciones de crédito, siempre que se cumplan los requisitos que establece el artículo 29-c del CFF.

(Art. 31 fracción III y 125, último párrafo, LISR; 29, CFF; Regla 2.4.11, RMF 2003-2004)

7. Que los pagos cuyo monto exceda de \$2'000 se efectúen mediante cheque nominativo del contribuyente, tarjeta de crédito, de débito o de servicio, o a través de los monederos electrónicos que al efecto autorice el SAT.

Quando los pagos se efectúen mediante cheque nominativo, éste deberá ser de la cuenta del contribuyente y contener su clave del RFC, así como en el anverso del mismo la expresión "para abono a cuenta del beneficiario".

No será necesario efectuar pagos mediante cheque nominativo cuando se hagan pagos de sueldos y salarios.

8. Deben estar debidamente registrados en contabilidad.

(Arts. 31, fracción IV y 125, último párrafo, LISR)

9. Se deberán cumplir las obligaciones establecidas en la Ley de ISR en materia de retención y entero de impuestos a cargo de terceros o que, en su caso, se recabe de éstos copia de los documentos en que conste el pago de dichas impuestos.

Para poder deducir los pagos de sueldos, salarios y conceptos asimilados a éstos, se deberá cumplir con lo siguiente:

- a) Efectuar las retenciones de ISR y entregar en efectivo el crédito al salario, solo a los trabajadores.
- b) Llevar los registros de los pagos, salarios y conceptos asimilados a éstos, en los que se identifique individualmente a cada uno de los contribuyentes a los que se realicen tales pagos.
- c) Conservar los comprobantes en los que se demuestra el monto de los pagos de sueldos, salarios, y conceptos asimilados a éstos, el ISR que en su caso haya retenido, así como la diferencia que resulten a favor del trabajador con motivo del crédito al salario.
- d) Cumplir las obligaciones siguientes:
  - Calcular ISR anual de los trabajadores y de las personas que perciban ingresos asimilados a salarios.
  - Presentar declaración anual del crédito al salario pagado en el ejercicio inmediato anterior, a más tardar el 15 de febrero de cada año.

- Presentar declaración anual de sueldos y salarios pagados en el ejercicio inmediato anterior, a más tardar el 15 de febrero de cada año.
- Solicitar a sus trabajadores nuevos los datos necesarios con objeto de inscribirlos en el RFC. O cuando ya estén inscritos con antelación, solicitar su clave de registro.
- Que se hayan pagado las aportaciones de seguridad social.

(Art. 31 fracción V y 125, último párrafo, LISR; Regla 2.3.8, RMF 203-2004)

10. Cuando los pagos cuya deducción se pretenda se efectúen a personas obligadas a solicitar su inscripción en el RFC, se deberá señalar la clave respectiva en la documentación comprobatoria.

(Art. 31, fracción VI y 125, último párrafo, LISR)

11. cuando los pagos cuya deducción se pretenda se haga a contribuyentes que causen el IVA, dicho impuesto se deberá trasladar en forma expresa y por separado en los comprobantes.

Los contribuyentes que ejerzan la opción de considerar como comprobante fiscal los originales de los estados de cuenta, deberán verificar que el IVA conste en el estado de cuenta.

(Art. 31, fracción VII y 125, último párrafo, LISR; 37 y 156, RISR)

## **OBLIGACIONES**

1. Solicitar su inscripción en el registro Federal de Contribuyentes (RFC)
2. Llevar contabilidad
3. Expedir y conservar comprobantes
4. Conservar contabilidad
5. Presentar declaraciones de pagos provisionales federales
6. Presentar declaración de pago mensuales estatales
7. Presentar la declaración anual
8. Presentar declaraciones informativas (algunas)
9. Por el pago de sueldos y salarios

## **VENTAJAS**

De esta forma. Las personas físicas que se ubiquen en estos supuestos tendrán, entre otras, las facilidades siguientes:

- En lugar de llevar la contabilidad en los términos del CFF, podrán hacerlo en un solo libro de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones.
- Podrán deducir las erogaciones efectivamente realizadas en el ejercicio para la adquisición de activos fijos, gastos o cargos diferidos, excepto automóviles, camiones de carga, tractocamiones y remolques utilizados para el desarrollo de la actividad en un solo ejercicio y no mediante depreciación en varios ejercicios
- No estarán obligados a presentar algunas declaraciones informativas.

## **AFILIACIÓN A LA CAMARA DE COMERCIO**

Con la finalidad de tener una mayor orientación, respaldo legal, actualización y con la plena finalidad de que el jardín y yo como empresaria siempre este actualizada y a la vanguardia he decidido inscribirme a la Cámara de Comercio la cual esta "dedicada a la defensa responsable de los legítimos intereses de los empresarios del comercio, los servicios y el turismo de la ciudad de México. Además cuenta con la experiencia e infraestructura necesaria para el desarrollo del negocio.

### **Beneficios de la póliza**

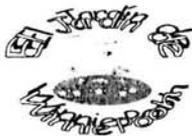
- Afiliación anual
- Asesoría telefónica y personal sobre:
  1. Visitas de inspección y clausuras. Nos dicen que hacer
  2. Asuntos mercantiles, laborales, fiscales y del IMSS
- Alternativas de desarrollo para la empresa:
  1. Información sobre programas de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en materia de capacitación, consultoría, asistencia técnica y financiamiento, que ofrecen los organismos públicos y privados.
  2. Orientación sobre alternativas para implantar un Sistema de gestión de Calidad basado en la Norma ISO 9000/2000.
  3. Sistemas de diagnóstico empresarial.
  4. Se participa en las estructuras de la Cámara: Secciones Regionales, Grupos Especializados y Asociaciones Comerciales, en conferencias y seminarios con empresarios del mismo gremio y demarcación.

5. Taller Juego de Negocios, impartido por el Instituto de Modernización Comercial, con duración de 12 hrs.
6. Atención en Módulos de Gobierno, en el área de Servicio Oportuno al Socio (SHCP, Tesorería, Ventanilla Unica y Agencia el Ministerio Público Especializado en delitos al Comercio).
7. 5% de descuento en la Bolsa de Trabajo, por reclutamiento y selección de personal.
8. Suscripción a la Revista Comercio Informa, órgano informativo de la Cámara de Comercio.

A continuación se presenta el formato de afiliación a la Cámara y el costo es de \$750.00 anuales.

### **CONTRATO DE SERVICIO**

El jardín de fiestas contará con un contrato para cualquier contratación el cual será el siguiente:



## HAZ DE TU FIESTA, AVENTURA Y DIVERSIÓN.

JULIETH VALDEZ ROMERO  
Calle 28 de Septiembre y Calle M. Pardo Camacho 2741-95  
Cajal y 1ª Generación del Siglo XXI 09610  
Tel. 91 451735 Cel. 94625 7934 08 02

Contrato de Servicios

No. 0001

México, D.F. A \_\_\_\_ de \_\_\_\_

Nombre de quien contrata \_\_\_\_\_ Nombre del festejado \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_ Hora \_\_\_\_\_

Paquete \_\_\_\_\_ Evento \_\_\_\_\_

Observación \_\_\_\_\_

Precio \_\_\_\_\_ A/C (50%) \_\_\_\_\_ Saldo \$ \_\_\_\_\_

### \*CLAUSULAS\*

PRIMERA. La fecha del servicio se respetará si se ha pagado el 50% del mismo.

SEGUNDA. La devolución de anticipo, se aceptará en caso de que la cancelación se haga un mes antes de la fecha que marca el contrato, de lo contrario no habrá ningún reembolso, ni ca

TERCERA. Si usted renta el jardín con quince días de anticipación no será posible la cancelación del mismo, ni cambio de fecha y no habrá reembolso. Solo se podrá cambiar la fecha de disponibilidad.

CUARTA. La hora de entrada al jardín queda estipulada en el contrato ya que no será posible atenderlo antes de su horario

QUINTA. EL Jardín solo dará 10 minutos de tolerancia para el inicio del evento, después correrá el tiempo respetando el horario indicado y convenido

SEXTA. Se prohíben bebidas alcohólicas dentro del jardín.

SÉPTIMA. Por la seguridad de los niños y la suya propia no se permiten envases de cristal.

**"EL JARDÍN DE WINNIE POOH" deberá contar con un contrato de servicio para firmarlo en el momento en que un cliente nos alquile alguno de mis servicios y otro contrato para firmar con los proveedores que me proporcionen sus servicios para el servicio de fiestas.**



Servicio de Administración Tributaria  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO

# SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

ANTES DE INICIAR EL LLENADO DE ESTA  
SOLICITUD, LEA LAS INSTRUCCIONES

2 CURP: CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN  
(Solo Personas Físicas)

3 ANOTE LA LETRA CORRESPONDIENTE AL TIPO DE SOLICITUD QUE PRESENTA  N= NORMAL  C= COMPLEMENTARIA

3.1 CUANDO SE TRATE DE SOLICITUD COMPLEMENTARIA, INDICAR EL NÚMERO DE FOLIO ASIGNADO POR LA AUTORIDAD A LA SOLICITUD ANTERIOR:

## 1 DATOS DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE

SOLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS FÍSICAS (Ver Instrucciones)

PELLIDO PATERNO

PELLIDO MATERNO

NOMBRE(S)

## 2 SOLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS MORALES (Ver Instrucciones)

DOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL

## 3 TRATÁNDOSE DE CONTRIBUYENTES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL ASIGNADO EN EL PAÍS EN QUE RESIDAN

DÍAS DE RESIDENCIA FISCAL

## 4 DATOS POR FIDEICOMISO

SI SE TRATA DE LA INSCRIPCIÓN DE UN FIDEICOMISO INDIQUE:  
DOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA FIDUCIARIA

DÍA DE LA FIDUCIARIA  NÚMERO DE FIDEICOMISO

## 5 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE O DEL REPRESENTANTE DE LA PERSONA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO

CALLE

MÉTRICO DE LA CALLE:  ENTRE LAS CALLES DE Y DE

LETRA DEL MÉTRICO:  NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR:  COLONIA:

CALIDAD

MUNICIPIO O LOCALIDAD

CÓDIGO POSTAL  TELÉFONO

CATEGORÍA DE CONTRIBUYENTE

REGISTRO ELECTRÓNICO

5 DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD SON CIERTOS

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE, DEL ASOCIANTE, O BIEN DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUE MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTENTA NO LE HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO

## DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD

## PERSONAS FÍSICAS:

- Solicitud de Cédulas de Identificación Fiscal con Clave Única de Registro de Población (duplicación) y documento que en la misma se señala (solo en caso de personas físicas de nacionalidad mexicana por nacimiento, estrangeras 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 certificada, legalizada o apostillada por autoridad competente, del documento con que acrediten su número de identificación fiscal del país en el que residen 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 residen, 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 (estudios sociales, certificado de inscripción o otro que aplique de acuerdo con la legislación en el país de residencia) debidamente apostillado o certificado, se procede. 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 residen, 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 manifiesto en el apartado 4.4, que cumpla 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 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 cumple con los requisitos fiscales o bien, el contrato de subarrendamiento acompañado del contrato de arrendamiento correspondiente y último recibo de pago de renta vigente que cumple 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 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 el Domicilio Fiscal, Cédula Profesional o, en su caso, Carta del Servicio Militar Nacional. El original le será devuelto previo cotejo con la copia. Tratándose de estrangeros 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 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 funcione como representante.

- 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.
- 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.
- Esta solicitud se deberá presentar ante los módulos de la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda al domicilio fiscal del contribuyente.
- 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.
- 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, se presentará 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 16 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 o proponente deberá proporcionar nuevamente la información solicitada en esta Forma Fiscal R-1, además de efectuar el comprobante 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 "AVISOS 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 franqu.

## RUBRO 4 DATOS DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE

- Apertado 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 "a" paterno" el primero y en "apellido materno" los siguientes, en su caso.
- Apertado 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 que 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 por 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.
- Apertado 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 residen, salvo que de conformidad con la legislación de ese, no estén obligados a contar con dicho número, asimismo, indicarán su país de residencia fiscal.

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

## Apertado 4.5 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE

- Personas físicas:
  - Actividades empresariales, el local en el que se encuentre el principal asiento de sus negocios.
  - Servicios personales, 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.
- 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 encuentre la administración principal del negocio en el país o, en su defecto, el que designen.

**DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (Ver Instrucciones)**

DISTRITO GENERAL DE CONTRIBUYENTES	<input type="text"/>	CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN	<input type="text"/>
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)	<input type="text"/>		

**DATOS GENERALES (Ver Instrucciones)**

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
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**ACTIVIDAD PREPONDERANTE**

INDIQUE LA ACTIVIDAD PREPONDERANTE A DESARROLLAR

DESARROLLAR

INDIQUE EL NUMERO DEL SECTOR AL QUE CORRESPONDE LA ACTIVIDAD PREPONDERANTE A DESARROLLAR: (Ver instrucciones)

PRODUCE BIENES  VENDE BIENES  PRESTA SERVICIOS

REALIZARA ACTIVIDADES CON EL PUBLICO EN GENERAL  CONTARÁ CON MAQUINA REGISTRADORA DE COMPROBACIÓN FISCAL

**OTROS**

MARQUE CON "X" SI SE REGISTRA EN EL RFC COMO:

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)

MARQUE CON "X" SI SE REGISTRA EN EL RFC COMO:

ASOCIANTE DE ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN INDIQUE EL RFC DE LA ASOCIACION EN PARTICIPACIÓN (De ser necesario acompañar listado)

ASOCIANTE DE ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN INDIQUE EL RFC DE LA ASOCIACION EN PARTICIPACIÓN (De ser necesario acompañar listado)

**0 TRATÁNDOSE DE FUSIÓN Y ESCISIÓN DE SOCIEDADES**

MARQUE CON "X" SI DERIVA DE:

FUSIÓN INDICAR RFC DE LAS SOCIEDADES FUSIONADAS (De ser necesario acompañar listado)

ESCISIÓN EN ESCISIÓN DE SOCIEDADES, SI SE TRATA DE SOCIEDAD ESCINDIDA DESIGNADA, INDICAR RFC DE LA SOCIEDAD ESCIDENTE

**1 APERTURA DE ESTABLECIMIENTO (Solo si el domicilio es distinto al señalado en el rubro 4.4)**

ESTADO	<input type="text"/>		
MUNICIPIO	NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR	ENTRE LAS CALLES DE Y DE	<input type="text"/>
CALLE	<input type="text"/>		
CÓDIGO POSTAL	TELÉFONO	<input type="text"/>	
CALIDAD	<input type="text"/>		
MUNICIPIO O LEGACIÓN	<input type="text"/>		
CIUDAD	CORREO ELECTRONICO	<input type="text"/>	

**12 ANEXOS**

MARQUE CON "X" LOS ANEXOS QUE ACOMPAÑA

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> ANEXO 1 Personas Morales del Régimen General 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                                      |

**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 conatos de Asociación en Participación, si el asociante es persona física se anotarán los datos de:
  - 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 inicio 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 O 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 deba 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 corresponde dicha actividad, conforme al siguiente listado:

1 Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca.	4 Electricidad y distribución de gas natural.	7 Transporte, comisiones y agencias de viajes
2 Minería y extracción del petróleo.	5 Construcción y servicios relacionados con la misma	8 Servicios financieros, inmobiliarios 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 el 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) solicitud(es). En el caso de ser socio, 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 o 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 una 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 escidente 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 corresponde(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.sat.cob.mx](http://www.sat.cob.mx), [www.sat.cob.mx](http://www.sat.cob.mx), [esigart@sat.cob.mx](mailto:esigart@sat.cob.mx), [esigart@sat.cob.mx](mailto:esigart@sat.cob.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) (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.



## 2.5 MARQUE CON "X" SI:

REALIZA ACTIVIDADES EMPRESARIALES DISTINTAS DE LAS SEÑALADAS EN LOS APARTADOS ANTERIORES.

## 3. RETENCIONES DE ISR

MARQUE CON "X" EL(LOS) CONCEPTO(S) QUE PAGA PARA LA REALIZACIÓN DE SUS OPERACIONES:

SALARIOS Y DEMÁS PRESTACIONES QUE DERIVEN DE UNA RELACIÓN LABORAL (Ver instrucciones).

INGRESOS ASIMILADOS A SALARIOS (Ver instrucciones).

A RESIDENTES EN EL EXTRANJERO SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN EL PAÍS.

PREMIOS POR LOTERIAS, RIFAS, SORTEOS, JUEGOS CON APUESTAS Y CONCURSOS.

OTROS INGRESOS A PERSONAS FÍSICAS (Título IV Capítulo IX de la Ley del ISR).

ADQUISICIONES COMPROBADAS MEDIANTE AUTOFACTURACIÓN (Ver instrucciones).

## 4. IMPUESTO AL ACTIVO (Solo deberá marcar una opción)

## 4.1 MARQUE CON "X" SI:

ES SUJETO DEL IMPUESTO AL ACTIVO.

## 4.2 MARQUE CON "X" SI:

ES SUJETO EXENTO DEL PAGO DEL IMPUESTO DE ACUERDO CON EL ARTÍCULO 6° DE LA LEY DEL IMPAC (Excepto el penúltimo párrafo).

## 5. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

## 5.1 MARQUE CON "X" SI:

POR LOS ACTOS O ACTIVIDADES QUE REALIZA CAUSA ESTE IMPUESTO.

POR LOS ACTOS O ACTIVIDADES QUE REALIZA ESTÁ EXENTO DEL PAGO DE ESTE IMPUESTO.

## 5.2 MARQUE CON "X" SI:

ES RETENEDOR DE ESTE IMPUESTO.

## 5.3 SI REALIZA ACTIVIDADES AGRÍCOLAS, GANADERAS Y/O PESQUERAS, MARQUE CON "X" SI:

OPTA POR NO PRESENTAR DECLARACIONES DE PAGO DE ESTE IMPUESTO (Ver instrucciones).

## INSTRUCCIONES

1. Este anexo deberán presentarlo las personas físicas que tributen en el Régimen Intermedio de las Personas Físicas con Actividades Empresariales (Sección II, del Capítulo II, del Título IV de la Ley del ISR), así como las personas físicas integrantes de personas morales del Régimen Simplificado (Capítulo VII, Título II de la Ley del ISR), que realizan actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras, o bien de autotransporte terrestre de carga o pasajeros.

2. Se presentará debidamente llenado en los siguientes casos:

a) Con la Forma Fiscal R-1, cuando se solicite la inscripción al Registro Federal de Contribuyentes.

b) Con la Forma Fiscal R-2, cuando se presente un aviso de aumento de obligaciones ante el citado registro.

3. En el caso de que realicen operaciones que gravan EPS, ISAN, ISTUV (TENENCIA) y/o Derechos sobre concesión y/o asignación minera, deberán acompañar adicionalmente el Anexo B.

4. 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.

## RUBRO 1. DATOS DEL CONTRIBUYENTE

- En el caso de inscripción al RFC, las personas físicas deberán anotar su nombre tal y como se señalan en la Forma Fiscal R-1.

- Tratándose de un aviso de aumento de obligaciones, no se deberá hacer anotación alguna en este rubro, únicamente se anotará la clave del RFC en el campo correspondiente.

## RUBRO 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

## Apartado 2.1.

- Cuando los contribuyentes cumplan sus obligaciones fiscales por conducto de varios coordinados o personas morales, deberán 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 uno de los coordinados o personas morales de los cuales sean integrantes.

## RUBRO 3. RETENCIONES DE ISR

- Para determinar las obligaciones en materia de retenciones, se deberán indicar los conceptos que se pagan para realizar las operaciones.

- También marcarán con "X" el campo "Salarios y demás prestaciones que deriven de una relación laboral", los contribuyentes dedicados a actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o de pesca, que conforme a la Resolución de Facilidades Administrativas adquieran el onfido al salario que corresponde.

## Se consideran "Ingresos asimilados a salarios":

a) Los honorarios que se paguen a personas que presten servicios preponderantemente a un prestatario, siempre que los mismos se lleven a cabo en las instalaciones de este último.

b) Los honorarios que se paguen a las personas físicas que presten servicios personales independientes, cuando comuniquen por escrito al prestatario que optan por pagar el impuesto en los términos del Capítulo I del Título IV de la Ley del ISR (De los Ingresos por Salarios y en General por la Prestación de un Servicio Personal Subordinado).

c) Los ingresos que se paguen a las personas físicas por las actividades empresariales que realicen, cuando comuniquen por escrito a la persona que efectúa el pago que optan por pagar el impuesto en los términos del Capítulo I del Título IV de la Ley del ISR (De los Ingresos por Salarios y en General por la Prestación de un Servicio Personal Subordinado).

- Tratándose de adquisiciones comprobadas mediante AUTOFACTURACIÓN, las personas físicas que estén obligadas a retener este impuesto, son entre otras, las que se ubican en el caso señalado para AUTOFACTURACIÓN en el apartado 8.2 del rubro 5, de las Instrucciones de este anexo, las que adquieran los bienes señalados en la Resolución Miscelánea Fiscal, cuya actividad preponderante sea la comercialización o industrialización de dichos bienes y opten por comprobar tales adquisiciones mediante AUTOFACTURACIÓN, así como las que celebren contratos de obra inmueble, por los pagos efectuados a personas físicas, relacionados directamente con la construcción de las obras, en los términos y cumpliendo los requisitos señalados en la Resolución Miscelánea Fiscal para comprobar mediante AUTOFACTURACIÓN tales erogaciones.

## RUBRO 4. IMPUESTO AL ACTIVO

- Cuando se ubiquen en cualquiera de los supuestos establecidos en el penúltimo párrafo del artículo 6° de LIMPAC deberán marcar el campo 4.1.

## RUBRO 5. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

## Apartado 8.2

- Se consideran "retenedores" de este impuesto:

Las personas físicas residentes en México o residentes en el extranjero con establecimiento permanente en México que adquieran bienes tangibles, o los usen o gocen temporalmente, enajenados u otorgados por residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país.

- Las personas físicas que opten por comprobar mediante AUTOFACTURACIÓN los pagos que hagan a personas físicas por el arrendamiento de inmuebles para la colocación de anuncios publicitarios panorámicos y promocionales, así como para la colocación de antenas utilizadas en la transmisión de señales de telefonía, en los términos y cumpliendo los requisitos señalados en la Resolución Miscelánea Fiscal.

## Apartado 8.3

- Los contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería o pesca comercial, por cuyas actividades únicamente sea aplicable la tasa del 0%, podrán optar por quedar liberados de presentar declaraciones de pago no teniendo derecho a devolución alguna de IVA.

- Para cualquier aclaración en el llenado de este anexo, puede obtener información de Internet en las siguientes direcciones: [www.satcpob.mx](http://www.satcpob.mx), [www.sat-gob.mx](http://www.sat-gob.mx), [asistencia@satcpob.mx](mailto:asistencia@satcpob.mx), [asistencia@sat-gob.mx](mailto:asistencia@sat-gob.mx) o comunicarse en el Centro Federal al 5227-0259, en la zona metropolitana de Monterrey al (611) 8329-6930, en la zona metropolitana de Guadalajara al (33) 3578-7140, en Puebla (sufijo) al (222) 245-45-14, 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 01-800-726-2000.

6.

## OTROS IMPUESTOS

MARQUE CON "X" SI:

PAGARÁ EL IMPUESTO SUSTITUTIVO DEL CRÉDITO AL SALARIO

7.

## OTROS

7.1 MARQUE CON "X" SI:

ES RESIDENTE EN EL EXTRANJERO CON ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO.

FABRICA Y/O IMPORTA EQUIPO O SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE REGISTRO FISCAL.

PAGA FINANCIAMIENTO PROVENIENTE DE RESIDENTES EN EL EXTRANJERO

REALIZA OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS RESIDENTES EN EL EXTRANJERO (EMPRESAS MULTINACIONALES).

REALIZA INVERSIONES EN TERRITORIOS CON RÉGIMENES FISCALES PREFERENTES.

REALIZA ACTIVIDADES EMPRESARIALES A TRAVÉS DE FIDEICOMISOS. INDIQUE:

RFC DEL FIDEICOMISO  
(Si es necesario, anexe  
listado).

7.2 MARQUE CON "X" SI:

REALIZA ACTIVIDADES AGRÍCOLAS, GANADERAS, SILVÍCOLAS O PESQUERAS Y SUS INGRESOS NO EXCEDERÁN EN EL AÑO DE CALENDARIO DE 40 VECES EL SALARIO MÍNIMO GENERAL CORRESPONDIENTE AL ÁREA GEOGRÁFICA ELEVADO AL AÑO. (1)

ES INTEGRANTE DE UNA PERSONA MORAL DE AUTOTRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA O DE PASAJE Y PAGARÁ SUS IMPUESTOS INDIVIDUALMENTE. (2)

INDIQUE EL RFC DE LA  
PERSONA MORAL

(1) Deberá además marcar alguna de las opciones en el apartado 2.1.

(2) Deberá además marcar alguna de las dos primeras opciones en el apartado 2.2.



CIUDAD DE MÉXICO

GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL  
 Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda  
 Dirección General de Desarrollo Urbano  
 Dirección del Registro de los Planes y Programas

Solicitud de Certificado de Zonificación para Uso Específico.

Fecha de Ingreso: \_\_\_\_\_ Folio No. \_\_\_\_\_

Esta solicitud se formula bajo protesta de decir verdad, por lo tanto, si los informes o declaraciones proporcionados por el particular resultan falsos, se aplicaran las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se conduzcan con falsedad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables. La actuación administrativa de la autoridad y la de los interesados se sujetaran al principio de buena fe (Ley de Procedimientos Administrativos del Distrito Federal, Art. 32).

Ubicación del Predio o Inmueble

Calle	No. of.	Manzana	Lote
Colonia	Poblado	Código Postal	
Delegación		Cuenta Predial	

Uso(s) del Predio o Inmueble

1. Uso(s) Actual (es) \_\_\_\_\_  
 Sup. Total del Predio \_\_\_\_\_ M<sup>2</sup> Sup. Total Construida \_\_\_\_\_ M<sup>2</sup>  
 2. Uso(s) Solicitado(s) \_\_\_\_\_  
 Superficie ocupada por Uso \_\_\_\_\_ M<sup>2</sup>

Trámite que va a realizar

Construcción  Regularización  Otro(s) \_\_\_\_\_  
 Apertura  Escrituración

Croquis de Localización



Indicar el nombre de las calles que limitan la manzana, medidas del frente y linderos del predio. (Elaborar el croquis a tinta y regla).

Zonificación: \_\_\_\_\_  
 Plano No. : \_\_\_\_\_  
 Zonificó: \_\_\_\_\_  
 Dictamen:  
 Programa Parcial de Desarrollo Urbano  
 para la Delegación: \_\_\_\_\_  
 N. C. o R. \_\_\_\_\_  
 Densidad: \_\_\_\_\_ hab/ha  
 Lote Tipo: \_\_\_\_\_ M<sup>2</sup>  
 Intensidad de Uso: \_\_\_\_\_ V.A.T.  
 Dictaminó: \_\_\_\_\_

Datos del Solicitante o Representante Legal

Nombre \_\_\_\_\_  
 Domicilio \_\_\_\_\_  
 Se identifica con: \_\_\_\_\_  
 Firma \_\_\_\_\_ Tel(s). \_\_\_\_\_

Sello de Recepción

Llenar esta forma a máquina o letra de molde con tinta en original y presentarla ante la oficina correspondiente junto con el comprobante de pago de derechos.

Esta solicitud se tendrá por no presentada si la información proporcionada es incompleta o errónea.

Uso exclusivo del G.D.F.



Delegación \_\_\_\_\_

VU-EM-06

## Aviso de Declaración de Apertura para Establecimiento Mercantil

FOLIO

México, D.F. a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ 200\_\_\_\_\_

C. Jefe Delegacional en \_\_\_\_\_

Presente

Bajo protesta de decir verdad, manifiesto que son ciertos los datos que a continuación se exponen:

## DATOS DEL INTERESADO

Apellido paterno \_\_\_\_\_ Apellido materno \_\_\_\_\_ Nombre (s) \_\_\_\_\_ (o Razón Social) \_\_\_\_\_

Domicilio para Oír y Recibir Notificaciones y Documentos

Calle \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_ Interior \_\_\_\_\_

Colonia \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_ Delegación \_\_\_\_\_

R.F.C. \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_ Nacionalidad \_\_\_\_\_

## SOLO PARA PERSONAS MORALES

Escritura Pública del Acta Constitutiva Número \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Notario \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_ Entidad Federativa \_\_\_\_\_

Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio Folio o Número \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_ Entidad Federativa \_\_\_\_\_

## DATOS DE REPRESENTANTE LEGAL (EN SU CASO)

Apellido paterno \_\_\_\_\_ Apellido materno \_\_\_\_\_ Nombre (s) \_\_\_\_\_

Identificación Oficial Vigente \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_

Instrumento con el que acredita la representación \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_

Notario \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_ Entidad Federativa \_\_\_\_\_

Nombre de los autorizados:

Para oír y recibir notificaciones y documentos ( ) \_\_\_\_\_

Para realizar trámites y gestiones ( ) \_\_\_\_\_

Presentar en original y dos copias

Llenar a máquina o letra de molde, con tinta negra

PARA USO OFICIAL  
Este formato es gratuito

**ESTABLECIMIENTO MERCANTIL**

Denominación Social o Nombre Comercial \_\_\_\_\_

Calle \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_ Colonia \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_ Delegación \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

Superficie en m2 \_\_\_\_\_ Giro Mercantil \_\_\_\_\_

Operará videojuegos: ( SI ) ( NO ): señalar No. de maquinas: \_\_\_\_\_

Documento con el que acredita la posesión o propiedad del inmueble: \_\_\_\_\_

Escrito libre donde se manifieste que se cuenta con los cajones de estacionamiento requeridos: \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_

Documento con el que se acredita el uso del suelo \_\_\_\_\_

Si la superficie del establecimiento es mayor a 400 metros cuadrados, Visto Bueno de Seguridad y Operación  
(para edificaciones construidas antes de agosto de 1993)

Número \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_ Vigencia \_\_\_\_\_

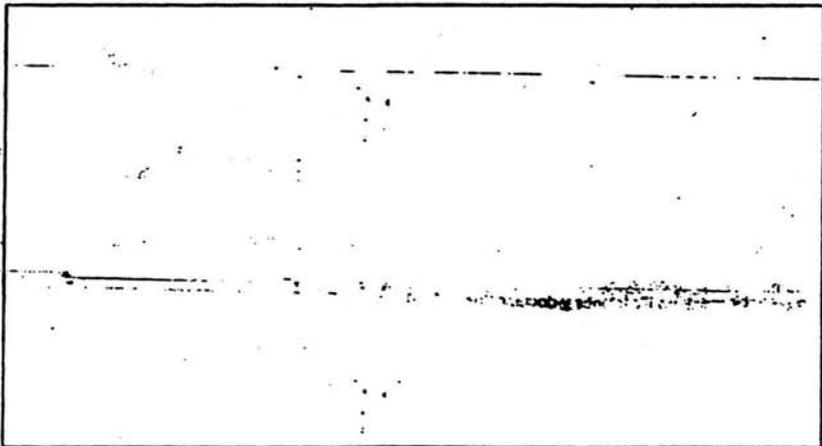
Director Responsable de Obra \_\_\_\_\_

Número de Registro \_\_\_\_\_ Fecha de Expedición \_\_\_\_\_ Fecha de Vencimiento \_\_\_\_\_

Autorización de ocupación (para edificaciones construidas desde agosto de 1993)

Número \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Croquis de ubicación, señalando la nomenclatura de todas las calles que limitan la manzana, la distancia del establecimiento con las esquinas próximas, medidas del frente o frentes, medidas interiores y orientación, a tinta negra y regla



**FUNDAMENTO JURÍDICO**

Ley Orgánica de la Administración Pública del Distrito Federal, artículo 39 fracciones VIII y XII;  
 Ley para el Funcionamiento de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal, artículos 1, 2, 3, 5 fracción II; 6 fracción II, 38, 43, 44, 45, 49; 54,  
 Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal, artículos 32, 33, 34, 35, 37, 39 fracción VI, 40, 41, 42, 44, 46, 49, 54, 71, 72, 73, 74 y 80;  
 Reglamento Interior de la Administración Pública del Distrito Federal, artículo 124 fracción III;  
 Acuerdo por el que se modifican y precisan las atribuciones de las Ventanillas Únicas Delegacionales, Punto Segundo, fracción V, inciso d);

**REQUISITOS**

1. Solicitud por escrito, formato VU-EM-06, debidamente formulada, con los siguientes datos y documentos
2. Delegación a la que se dirige
3. Nombre o razón social y firma del o los interesados o de su representante legal
4. Domicilio para oír o recibir notificaciones y documentos
5. Registro Federal de Contribuyentes\*
6. Nacionalidad
7. Nombre comercial o denominación social del establecimiento mercantil
8. Ubicación y superficie del local donde pretende establecerse el giro mercantil
9. Giro mercantil que se pretende ejercer
10. Si operará videojuegos, señalar el número de máquinas
11. Certificado de zonificación para uso específico, certificado de zonificación para usos del suelo permitidos o certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos, con el que acredite que el giro mercantil principal que pretende operar está permitido en el lugar de que se trata\*
12. Documento con el que se acredite la propiedad o posesión del inmueble\*
13. Escrito libre donde se manifieste que se cuantía con los cajones de estacionamiento requeridos  
 En su caso:
14. Los nombres de las personas autorizadas para oír y recibir notificaciones y documentos, así como para realizar los trámites y gestiones para substanciar el procedimiento
15. Si el interesado es persona moral, su representante legal acompañará copia certificada de la escritura constitutiva\* registrada o con registro en trámite y documento con el que acredite su personalidad\*\*
16. Si el interesado es persona física que no comparece por sí, su representante legal acompañará el documento con el que acredite su personalidad\*
17. El representante legal proporcionará los datos y acompañará su identificación oficial con fotografía\*\*
18. Si el interesado es extranjero, Autorización de la Secretaría de Gobernación que le permita llevar a cabo la actividad del giro principal que pretende ejercer\*
19. Si el establecimiento ocupa una superficie mayor a 400 metros cuadrados, Visto Bueno de Seguridad y Operación expedido por un Director Responsable de Obra si la edificación fue construida antes de agosto de 1993 u original o copia certificada y copia simple para cotejo de la autorización de ocupación si la construcción es posterior\*

(\*) Se presenta en original o copia certificada y copia simple para cotejo

(\*\*) se presenta en original y copia simple para cotejo

**VIGENCIA**

Indefinida, mientras se mantenga el giro mercantil por el cual se da el aviso

# SIN TEXTO

Interesado	Representante legal (en su caso)
_____	_____
Firma	Firma

Recibió	
Nombre	_____
Cargo	_____
Fecha	_____
Firma	_____

	
Sello de recepción	

El propietario o responsable de la Ley de Comercio Internacional y de Comercio Exterior, inscrita en el Directorio de la Federación del 28 de Diciembre de 1975. Acreditación  Baja  Millones Cédula para auto sustentada. Línea de Apoyo con Seguro Social, de Salud del Seguro Social.

1.1. EMPRESA  Única  Matriz  Sucursal

FÍSICA  MORAL

Nombre Comercial:  (Ejemplo: KODAK (marca) y otros Real Estate Vector, S. de C.V.)

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

Domicilio:  (Añote el número de la calle, si aplica)

Numero exterior:  Por ejemplo 4525 Bis Numero interior:  Por ejemplo Piso 2 Local 1

Calle colindantes:  y

Calle posterior:

Colonia o localidad:  (Añote el código que corresponde al tipo de asentamiento del establecimiento, conforme la relación que aparece en el reverso de esta hoja)

Entidad Federativa:  Delegación o Municipio:

Código Postal:  Clave de Larga Distancia:  Teléfonos:

Fax:  Correo Electrónico:

Página en Internet: http:  (Escriba su R.F.C. y homoclave igual que en su registro de alta en SHCP, si es preciso CONSULTELO)

1.3 R.F.C.

2.1 SECTOR ECONOMICO  (Añote el número que corresponde a su sector, conforme la relación que aparece en el reverso de este formato)

2.2 GIRO O ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL DEL ESTABLECIMIENTO

2.3 FECHA DE INICIO DE OPERACIONES DEL ESTABLECIMIENTO (día/mes/año)

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

Empleados  Obreros  Otros, incluso no remunerados y outsourcing  Total

2.5 CAPITAL CONTABLE (Miles de Pesos)

1 a 500  501 a 600  601 a 900  901 a 1,000  1,001 a 5,000  5,001 a 10,000  10,001 a ms

2.6 RANGO DE VENTAS BRUTAS (Miles de Pesos en el último año completo)

1 a 50  51 a 100  101 a 200  201 a 500  501 a 1,000  1,001 a 3,000  3,001 a 6,000  6,001 a 12,000  12,001 a 30,000  30,001 a ms

EMPRESA COMERCIAL

1.1. EXPORTA  Si  No

1.2. IMPORTA  Si  No

1.3. ¿ES PROVEEDOR DEL GOBIERNO?  Si  No

1.4. AREA DE OPERACIONES Área de venta  M2 Área de Bodega  M2

1.5. AMBITO DE OPERACION  Local  Regional  Nacional  Internacional

1.6. POLÍTICA DE VENTA  Contado  Crédito  Financiamiento  Consignación

1.7. FORMA DE VENTA  Mayorista  Medio Mayorista  Detallista  Distribuidor Autorizado  Franquicia  Otro Especifique

1.8. OPERACION DE SUS PROVEEDORES  Fabricante  Mayorista  Medio mayorista  Distribuidor Autorizado  Otro Especifique

1.9. PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECE

DESTINO  Nal.  Ext.

1.10. PRINCIPALES INSUMOS QUE DEMANDA

ORIGEN  Nal.  Ext.

1.11. PRINCIPALES INSUMOS PARA LOS QUE DESEARIA DESARROLLAR PROVEEDORES (Opcional)

4. INFORMACIÓN ADICIONAL

SEÑALE LOS PRINCIPALES REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN DE SU EMPRESA

4.1. TRAMITES GUBERNAMENTALES O INSPECCIONES Especifique

4.2. PRODUCCIÓN  Innovaciones tecnológicas  Oportunidades de subcontratación o franquicias  Nuevos proveedores  Control de calidad normal  Regulaciones ambientales  Manejo de residuos

4.3. MERCADO  Nuevos clientes o instituciones  Competencia sectorial  Canales de distribución  Precios  Mercadotecnia

4.4. FINANZAS  Asesoría contable  Regulaciones fiscales  Fuentes de financiamiento  Seguros  Finanzas

4.5. ADMINISTRACIÓN Y RECURSOS HUMANOS  Selección y contratación de personal  Capacitación y puesta en desarrollo organizacional

Para mayor exactitud, escriba los caracteres alfabéticos en mayúscula y numerados, evitando el contacto con los bordes de las casillas, usando bolígrafo de tinta negra azul, como se indica en el ejemplo

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

La Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones señala en su artículo 28 la obligación que tiene las empresas de proporcionar anualmente sus datos al Sistema de Información Empresarial Mexicano (S.I.E.M.), a través de la cámara empresarial correspondiente al giro de empresa, autorizada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Le recordamos que el registro al SIEM es obligatorio, independientemente de su decisión de afiliarse a una cámara empresarial.

El SIEM es una herramienta diseñada para apoyar a empresarios como usted que buscan obtener información, capacitación, asesoría y consultoría en el ámbito de sus negocios. Ofrece también a las empresas información confiable y actualizada anualmente sobre oportunidades de negocios en los sectores público y privado, al identificar la oferta y la demanda de bienes y servicios de todas las empresas. El SIEM es el directorio de negocios más amplio, confiable, actualizado y útil que existe en nuestro país. Durante el año de 2000 fue consultado por más de 800,000 usuarios.

Este año, adicionalmente a los más de 50 módulos existentes, ponemos a su disposición un nuevo módulo en asesoría en mercadotecnia básica que le permitirá conocer, sin costo alguno, la información relevante para su toma de decisiones en cuanto a iniciar y operar un negocio en todo, cada uno de los municipios del país. Asimismo, usted podrá consultar el módulo para iniciar y operar un negocio, donde usted encontrará una descripción detallada de todos los trámites federales, estatales y municipales requeridos para iniciar su negocio. Finalmente, ponemos a consideración el servicio del Primer Contacto. En él encontrará un sistema de asesoría telefónica gratuita que le permitirá, sin costo alguno, contactar a un asesor especializado, el cual le brindará la atención necesaria a su consulta. El número telefónico para su consulta gratuita es el 1-800-849-1312.

Su registro contribuirá a hacer del SIEM el instrumento más sólido para promover su negocio en el ámbito nacional e internacional. En la actualidad más de 600,000 empresas han cumplido con su obligación de inscribirse en el SIEM, lo que permite que empresarios como usted identifiquen rápidamente clientes y proveedores, realicen más y mejores negocios y satisfagan las necesidades de información, capacitación, asesorías consultoría para su empresa. Usted puede consultar el SIEM en su cámara empresarial, en las 50 oficinas de la SECOFI en todo el país, en módulos instalados en todas las Secretarías de Desarrollo Económico en los Estados de la República, en la red de más de 100 universidades e institutos tecnológicos de todo el país, o directamente a través de Internet, en la dirección electrónica siguiente: [www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx)

Sr. Empresario, estamos atentos a su registro al sistema, a atenderlo en todas sus consultas y a responderle sus consultas telefónicas en el servicio Primer Contacto

UBICACIÓN (Seleccione el tipo de ubicación que corresponde al establecimiento y anote la letra en el punto 1.2 del cuestionario)

- L01 Andador
- L02 Avenida
- L03 Boulevard
- L04 Calzada
- L05 Calle
- L06 Callejón
- L07 Carretera
- L08 Central
- L09 Circuito
- L10 Libramiento
- L11 Periférico
- L12 Privada
- L13 Rotonda
- L14 Vereda

ASENTAMIENTO (Seleccione el tipo de ubicación que corresponde al establecimiento y anote la letra en el punto 1.2 del cuestionario)

- A01 Barrio
- A02 Colonia
- A03 Ejido
- A04 Ex-hacienda
- A05 Fraccionamiento
- A06 Hacienda
- A07 Parque Industrial/ Zona Industrial
- A08 Pueblo
- A09 Rancho o rancharía
- A10 Residencial
- A11 Centro, Centro Urbano, Conjunto Hab. Condominio
- A12 Zona Federal
- A13 Campo o base militar, Campesinato, Base Naval
- A14 Zona Urbana Rural

SECTOR ECONÓMICO (Seleccione el sector que corresponde al establecimiento conforme al SCIAN y anote el número en el punto 2.1 del cuestionario)

- 11 Agricultura, ganadería, apicultura, explotación forestal, pesca y caza
- 21 Minería
- 22 Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final
- 23 Construcción
- 31 Industrias manufactureras
- 43 Comercio al por mayor
- 46 Comercio al por menor
- 48 Transporte, correos y mantenimiento
- 51 Información en medios masivos
- 52 Servicios financieros y de seguros
- 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles y de intangibles
- 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos
- 55 Dirección de corporativos y empresas
- 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
- 61 Servicios educativos
- 62 Servicios de salud y de asistencia social
- 71 Servicios de recreación, culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
- 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
- 81 Otros servicios excepto actividades de gobierno
- 91 Actividades del gobierno y de organismos internacionales y extraterrestres

PARA USO EXCLUSIVO DEL ENTREVISTADOR

CONTACTO \_\_\_\_\_

CARRO \_\_\_\_\_

OBSERVACIONES \_\_\_\_\_

FECHA DE LA ENTREVISTA \_\_\_\_\_



# Formato de Afiliación

Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo Ciudad de México

## Es persona

- Física   
Moral

## Razón Social

## Representante legal:

Nombre						R.F.C.					
Dirección	Calle	Cda.	Carr.			Num.ext./int.					
	Av.	Calz.	Ret.								
	Priv.	Blvd.	Otra								
	And.	Cjón.									
				Col.	C.P.	Cd.	Edo.	Delegación			
Teléfono (s)						E-mail					
Fax						www					

## La correspondencia va dirigida a:

Nombre						Cargo:					
Dirección	Calle	Cda.	Carr.			Num.ext./int.					
	Av.	Calz.	Ret.								
	Priv.	Blvd.	Otra								
	And.	Cjón.									
				Col.	C.P.	Cd.	Edo.	Delegación			
Teléfono (s)						E-mail					
Fax											

## Otros contactos con la empresa

Nombre						Cargo:					
Teléfono (s)						E-mail					
Nombre						Cargo:					
Teléfono (s)						E-mail					
Nombre						Cargo:					
Teléfono (s)						E-mail					

## Marque el giro que mejor lo define:

1 Abarrotes (mayoristas/detalistas)	16 Mascotas, productos y servicios veterinarios
2 Admón. de Recursos Humanos (selección, colocación, personal de seguridad)	17 Muebles y accesorios para el hogar y la oficina
3 Agencias de viaje y turismo	18 Papelerías y artículos de oficina
4 Alimentos procesados	19 Productos y Servicios eléctricos y electrónicos
5 Alimentos sin procesar	20 Ropa, Calzado y accesorios de uso y cuidado personal (boutiques, joyerías, estéticas, etc.)
6 Almacenes (tiendas de autoservicio, departamentales y supermercados)	21 Servicios de Alquiler (banquetes, funerario, etc.)
7 Arte y espectáculos (antigüedades, artesanías, artículos y centros religiosos)	22 Servicios de MKT y Comunicación (promoción, publicidad, artes gráficas, fotografía)
8 Comercio Nacional e Internacional (consorcios, comercializadoras, etc.)	23 Servicios de salud productos y equipo médico
9 Cómputo (accesorios, equipo y servicios)	24 Servicios Profesionales (consultoría, asesoría, técnicos)
10 Deportes y Entrenamiento (centros, equipo, artículos, juegos y videos)	25 Servicios y equipo de seguridad
11 Hoteles y Restaurantes (prestadores de servicios y proveedores de)	26 Servicios y/o comercio no especificado
12 Inmobiliarias (alquiler, compra-venta, administración)	27 Servs. y prod. químicos de uso industrial y doméstico(gas, combustibles, etc.)
13 Instituciones Educativas y librerías	28 Tlapalería, Ferretería y Jardinería
14 Instituciones Financieras	29 Transporte (vehículos, accesorios, refacciones y servicios)
15 Maquinaria y equipo de construcción, industrial y agrícola	30 Vinos, licores y tabacos

Defina específicamente (si es necesario) el giro de su comercio: \_\_\_\_\_

## Información complementaria:

De los servicios que ofrece la Cámara, ¿cuáles conoce y/o considera de mayor utilidad para su negocio?

- Bolsa de Trabajo                       Directorios Empresariales                       Asesoría Turística
- Atención al socio en Módulos de Gobierno (S.O.S.)  
 Coordinación y realización de eventos  
 Reuniones de análisis de problemática y solución (Estructuras)
- Asesoría Jurídica  
 Asesoría y gestión fiscal  
 Atención a problemática laboral y contencioso  
 Trámites de Infonavit  
 Trámites y Gestiones ante instancias gubernamentales
- Apoyo en desarrollo empresarial (IMCO)  
 Asesoría en Comercio Exterior  
 Asesoría en Comercio Interior  
 Asesoría en desarrollo comercial  
 Biblioteca  
 Capacitación

Otros Servicios

No conozco ninguno

Si deseo afiliarme a la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México

Deseo que me visiten el día \_\_\_\_ a las \_\_\_\_ Hrs.

### Para uso del Promotor

Nombre _____	Fecha _____
Número _____	
_____ Firma	

Teléfonos de Cámara 55 92 26 77, ext. 1008, 1128, 1201, 1226, 1227, 1395 y 1712  
Paseo de la Reforma No. 42, Delegación Cuauhtémoc 06048, México, D.F.

**Servir es un privilegio**

## CONCLUSIONES AL ESTUDIO LEGAL Y FISCAL

- En el aspecto legal no hay gran problema debido a que las condiciones del lugar son aptas para conseguir los permisos necesarios.
- Basada en la Camara de Comercio, por el uso del nombre de Winnie Poohno hay ningún problema.
- Me daré de alta como persona física con actividad empresarial régimen intermedio, con la ventaja de poder dar facturas y por ello no perder posibles clientes.

## CONCLUSIONES GENERALES

1. Según el marco socioeconómico, la microempresa tiene futuro, porque es generadora de empleos y una alternativa de autoempleo. Además el sector servicios esta teniendo un gran crecimiento e impacto económico en nuestro país,
2. El Estudio de Mercado indica la exitosa aceptación del jardín de fiestas, en la colonia La Esperanza, López Portillo, Porfirio Díaz y Unidad Habitacional Mirasoles. La oferta es nula y la demanda es altísima. Por otro lado hay un gran interés por parte de los habitantes de las colonias en cuestión para que se ponga un jardín o salón de fiestas y en especial que se infantil
3. El Estudio de Técnico, indica que la localización y los servicios que este presta es la adecuada, pues se cuenta con la capacidad física necesaria para recibir un promedio de 60 gentes máximo, además de que no deberá haber gran problema con las operaciones, debido a que todas deben y pueden estar debidamente organizadas y monitoreadas.
4. El Estudio Administrativo, a pesar de que una servidora llevará a cabo la mayoría de las actividades, se esta teniendo en claro cada una de las funciones que cada área debe tener, sin perder de vista que se pretende llegar a crecer lo suficiente como para delegar funciones y siempre deberá existir un control interno para eficientar los recursos.
5. El Estudio Contable. Aunque la ley me marque que tan solo es necesario llevar una contabilidad sencilla, es decir control de ingresos y egresos, "El Jardín de Winnie Pooh" llevará una contabilidad en forma con la finalidad de obtener estados financieros que me permitan una mejor toma de decisiones. No hay que olvidar que aunque sea una empresa pequeña siempre deberá existir un análisis financiero que no se podrá llevar a cabo sin un correcto registro y control de las operaciones.
6. El Estudio Financiero. Es un negocio rentable, en el que la inversión inicial es muy fuerte pero se puede recuperar en 5 años. Independientemente de que las ventas se comporten en niveles optimistas, pesimistas y niveles medio se puede ver que siempre se obtendrán utilidades, con y sin la amortización de la inversión, el tan solo hecho de rentar el espacio esta arrojando una utilidad y no hay que olvidar que esta es la necesidad principal que se quiere satisfacer. El giro de esta empresa cuenta con la posibilidad de abarcar otras ramas del mercado, las cuales ayudarán a autofinanciar el jardín.

7. La Base Legal y Fiscal. En esta sección no hay gran problema pues me daré de alta como persona física con actividad empresarial régimen intermedio, para poder proporcionar facturas y con ello no perder clientes que así lo requieran. La ubicación y condiciones del jardín ayudan a cubrir los requisitos legales, el principal uso de suelo, además se contará con la asesoría de La Cámara de Comercio, la cual para efectos de este trabajo me ha ayudado mucho.

**En una microempresa, por muy pequeña que esta sea siempre deberá existir una estructura administrativa y organizacional, una estrategia de ventas, una planeación de producción, un sistema contable y financiero, así como una sólida base legal y fiscal, sin olvidar la atención al cliente**

## BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. *"Evaluación de Proyectos"*. Mc Graw Hill. 4a. Edición. México, 2002.

GRABINSKY SALO. *"El emprendedor"*. Facultad de Contaduría y Administración. 1ª. Edición. México.1988.

ELIZONDO LÓPEZ, Arturo. *"Contaduría Contemporánea"*. ECAFSA. 1ª. Reimpresión. México. 1998

RUIZ CASTAÑO, Eduardo. *"Economía"*. IPN. 4ª. Edición. México, 2002.

PÉREZ CHÁVEZ, Campero. *"Actividades Empresariales Personas Físicas Régimen Intermedio"*. EDITORES TAXXX. 3ª. Edición. México.2004.

DEL CARPIO L. SÁNCHEZ, Francisco. *"Manual de Técnicas de Investigación Documental"*. EDITORIAL ESFINGE, S.A. DE C.V. 6ª. Edición. México, 2003

M.D. SPENCER, Johson, *"¿Quién ha llevado mi queso?". EMPRESA XXI. 20ª. Edición. Barcelona. 2000*

VELAZQUEZ MASTRETA, Gustavo. *"Humanismo en la Administración"* ECAFSA.1ª. Edición. México. 1996

*"101 negocios en México. Ventajas y desventajas"* del folleto. Taller de Creatividad. FCA-UNAM 2000.

*"Comience a trabajar las ideas"* del folleto. Taller de Creatividad. FCA-UNAM 2000.

*"Plan de Negocios"* del folleto Taller de creatividad de empresas" FCA-UNAM 2000.

## LEYES

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA. 2004.

REGLAMENTO DE L.I.S.R. 2004

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN 2004.

REGLAMENTO DEL C.F.F. 2004

CODIGO CIVIL 2004.

## PAGINAS WEB

[www.siem.gob.com](http://www.siem.gob.com)

<http://mx.news.yahoo.com/040305/2/161>

<http://server.cntad.unam.mx/sc/empre/emprendedores>

[www.notimex.com.mx](http://www.notimex.com.mx) 21 de abril de 2004

[www.yahoo.com.mx](http://www.yahoo.com.mx)

[www.aulafacil.com.mx](http://www.aulafacil.com.mx)

[www.canacintra](http://www.canacintra)

[www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

[www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)

[www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

[www.nafinsa.gob.mx](http://www.nafinsa.gob.mx)

[www.economía.gob.mx](http://www.economía.gob.mx)

## HEMEROGRAFIA

ALCARAZ, Antonio "*segunda mano*". Jueves, 3 de Junio del 2004.

ALCARAZ, Antonio "*segunda mano*". Lunes, 17 de Mayo del 2004.