



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN No. 8727-02

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**Proyecto de inversión para la producción
de Charanda Reposado " El Viajero, " en
Uruapan, Michoacán.**

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciado en Administración

Presenta:

VICTOR GABRIEL MACÍAS GAYTÁN

ASESOR: L. A. Ildefonso Huante Sandoval.

Uruapan, Michoacán. MARZO del 2008.





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.

AGRADECIMIENTOS.

A DIOS:

Por ser el máximo administrador del universo, que con tanta perfección planeas y diriges la existencia.

No tuve la dicha de conocerte, pero si de sentir tu presencia, tuve corazón para amarte y mente para imaginar como eres, algún día nos encontraremos.

A JESUS:

Gracias por días tristes, días felices. Gracias porque cuando yo te pedía de todo para disfrutar la vida, tu decidiste darme vida para disfrutar de todo.

Gracias Señor... Gracias.

A MIS PADRES:

Gracias por que en vida recibí por parte de ustedes una gran herencia, mi educación y muchos valores que el dinero no compra.

Gracias por su gran ejemplo, apoyo, esfuerzo y confianza. Gracias a todo eso hoy culmino con gran satisfacción mi mayor reconocimiento una bella carrera que me acompañara todos los días de mi vida.

A MIS HERMANOS:

Crecimos bajo el mismo techo con la cara sucia de tanto jugar, supimos reír de verdad más después vino un tiempo más difícil y supimos todos la vida buscar.

Gracias Andrik, Rosa de Jesús y Francisco Daniel, quiero decirles que cuentan con un amigo en el corazón.

A MI ESPOSA:

Gracias... Porque cuando quería compartir con alguien mis alegrías y penas, siempre estuviste ahí para ser mi cómplice, la socia de mis sueños. Gracias por que independientemente de ser mi compañera de vida, descubrí que en el amor Dios me premio una gran fortuna.

A MI ASESOR (A):

Decir un gracias es una palabra mágica como definición, pero no expresa plenamente mi gratitud por su gran apoyo para llevar acabo mi tesis, gracias principalmente por su motivación por que cuando me sentía desfallecer su apoyo me animaba para continuar.

A MIS MAESTROS:

Gracias por ser los pilares de mi formación y haberme mostrado los instrumentos y herramientas para ser un buen administrador no solo de mi vida personal, sino de mi amante carrera para conquistar los corazones de las empresas.

A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS:

Gracias por esas grandes aventuras que compartimos juntos al desarrollar los proyectos escolares, gracias por los buenos momentos, por los desvelos que compartimos, por los pleitos y la satisfacción de sentir el respaldo como compañeros y amigos.

ÍNDICE GENERAL.

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I.

MICHOACAN ES MUY AFORTUNADO POR SU TIERRA Y SU CULTURA,
SIMPLEMENTE ES EL ALMA DE MEXICO.

GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

1.1. Historia de Michoacán.	9
1.2. Ubicación y características físicas de Michoacán.	11
1.3. Cultura y arte de Michoacán.	14
1.3.1. Ganadería y agricultura.	14
1.3.2. Los trapiches.	15
1.3.3. La artesanía y manufactura.	15
1.3.4. Arte.	16
1.3.5. El maque.	16
1.4. Aspectos generales de Uruapan Michoacán.	16
1.5. Atractivos de Uruapan Michoacán.	17
1.5.1. Festividades más importantes de Uruapan Mich.	20
1.6. Historia y origen del Charanda.	20
1.7. Cien años de Charanda.	22

CAPÍTULO II.

PROYECTOS DE INVERSIÓN Y SUS CONCEPTOS GENERALES.

2.1. Proyectos.	25
2.2. Inversiones.	26
2.3. Proyectos de inversión.	27

2.4. Tipos de proyectos de inversión.	27
2.5. Niveles de proyectos de inversión.	31
2.5.1. Estudio general de gran visión.	31
2.5.2. Proyecto preliminar.	32
2.5.3. Proyecto definitivo.	33
2.5.4. Proyecto final.	34
2.6. Etapas principales de un proyecto.	34
2. 7. Decisiones sobre un proyecto.	36

CAPÍTULO III.

ELEMENTOS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.

3. 1. Mercado.	39
3. 2. Producto.	41
3. 3. Demanda.	42
3. 4. Clasificación de la demanda.	43
3. 5. Comercialización del producto.	44
3. 6. Oferta.	45
3. 7. Precio.	46

CAPÍTULO IV.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

4. 1. Partes generales de la evaluación de un proyecto.	48
4. 2. La evaluación de un proyecto como un proceso.	49
4. 3. Estudio de mercado.	50
4. 4. Estudio técnico.	51
4. 5. Estudio económico.	53

4. 6. Evaluación económica.	53
4. 7. Análisis y administración del riesgo.	53

CAPÍTULO V.

CASO PRÁCTICO.

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA PRODUCCIÓN DE CHARANDA

REPOSADO " EL VIAJERO, " EN URUAPAN, MICHOACAN.

5.1. Aspectos generales del proyecto	55
5.1.1. Hipótesis.	55
5.1.2. Hipótesis nula.	56
5.1.3. Justificación económica y social.	56
5.1.4. Objetivo general.	57
5.1.5. Objetivos empresariales.	57
5.1.6. Objetivo social.	57
5.1.7. Objetivo personal.	57
5.1.8. Objetivo ambiental.	57
5.1.9. Misión.	58
5.1.10. Visión.	58
5.2. Estudio de mercado.	58
5.2.1. Binomio producto-mercado.	58
5.2.2. Determinación de la muestra.	59
5.2.3. Encuesta.	60
5.2.4. Resultados del estudio de mercado.	62
5.2.5. Producto.	68
5.2.6. Satisfacer necesidades.	68

5.2.7. Clasificación del proyecto.	69
5.2.8. Demanda.	70
5.2.9. Descripción del producto del Charanda.	70
5.2.10. Canales de distribución.	71
5.2.11. Competencia.	71
5.2.12. Localización de la competencia.	72
5.2.13. Fortalezas.	72
5.2.14. Debilidades.	73
5.2.15. Solución a las debilidades.	73
5.2.16. Comercialización del producto.	74
5.2.17. Oferta.	75
5.2.18. Lista de materias primas y/o productos.	76
5.2.19. Identificar proveedores.	76
5.2.20. Determinación del precio.	79
5.2.21. Precio.	81
5.3. Estudio técnico.	81
5.3.1. Tamaño óptimo de la planta.	81
5.3.2. Localización.	82
5.3.3. Ubicación.	83
5.3.4. Lista de requerimientos.	86
5.3.5. Instalaciones.	88
5.3.6. Aspecto administrativo.	88
5.3.6.1. Organigrama.	88
5.3.6.2. Nivel de mando.	89

5.3.6.3. Canales de comunicación.	89
5.3.6.4. Perfil de puestos.	90
5.3.6.5. Descripción de puestos.	91
5.3.7. Aspectos legales.	96
5.4. Estudio económico.	97
5.4.1. Estado de posición financiera inicial.	97
5.4.2. Propuesta de financiamiento.	98
5.4.3. Estados financieros proyectados.	99
5.4.4. Evaluación financiera.	109
5.4.4.1. Valor presente neto.	109
5.4.4.2. Tasa de rendimiento.	109
5.4.4.3. Tasa interna de retorno.	109
5.4.4.4. Periodo de recuperación.	110
5.4.4.5. Costo de capital.	110
5.5. Análisis de sensibilidad.	110
Conclusiones.	
Propuesta.	
Anexos.	
Aspectos legales del proyecto.	
• Secretaría de Economía.	
• Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	
• Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.	
• Código Civil Federal.	

- Ley Federal de Trabajo.
- Ley del Seguro Social (IMSS).
- Carta que comprueba el universo para la investigación de mercado.

Lista de requerimientos.

Cédulas de trabajo.

Bibliografía.

INTRODUCCIÓN.

Para que una empresa pueda tener éxito en todos sus ámbitos y conseguir un desarrollo óptimo, los proyectos de inversión son la mejor herramienta para lograrlo, en la actualidad son muy pocas las empresas que utilizan los proyectos para el logro de sus objetivos.

Es muy importante la investigación acerca de un proyecto de inversión porque brinda parámetros de cómo ha de ser y cuanto debemos invertir lo cual nos da una amplia información de que tan viable es el proyecto en base a esto se toma la decisión de aceptación o rechazo del mismo.

Considerando que si todas las personas antes de abrir un negocio realizaran un proyecto de inversión tendrían más probabilidad de éxito, ya que hoy en día de cada 14 empresas que se abren en México a los 4 años solamente sobreviven 2 empresas por la principal problemática que enfrentan es que no conocen su mercado, la falta de planeación y no saber finanzas.

Se puede tomar como propuesta para los Licenciados en Administración o en empresarios que pretenden crear una empresa que es de suma importancia realizar un proyecto de inversión para tener bases sólidas en la planeación que como empresa requiere tener y sería un verdadero instrumento para prevenir errores antes de realizar una inversión.

En el capítulo I se explica una breve historia de la cultura de nuestro estado, así como los distintos productos que nos ofrece cada uno de sus pueblos y las fechas más sobresalientes de sus alegres fiestas.

En el capítulo II presentamos toda la información referente a los conceptos generales de los proyectos de inversión, desde el momento en que surge la idea, el

análisis del entorno, la detección de las necesidades y la definición del proyecto. Además se analizan los tipos de proyectos de inversión, el estudio de gran visión, etapas principales de un proyecto y las decisiones sobre un proyecto.

En el capítulo III Analizamos los elementos de los proyectos de inversión, cada elemento es fundamental y parte esencial del mismo, se profundiza en los elementos que conforman el mercado, el producto, la demanda, la oferta y comercialización del producto.

En el capítulo IV Hablamos del análisis y evaluación de los proyectos de inversión, donde cada analista tiene su propio criterio de análisis y evaluación, pero basados en la estructura básica de la evaluación de un proyecto como proceso, el estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, análisis y administración del riesgo.

En el capítulo V esta integrado por el desarrollo del caso practico en el cual se presentan los resultados de la investigación realizada, en este capitulo se analizara la comercialización a nuestro mercado destino, así como la calidad, nivel económico, gusto de los clientes y las tendencias de los consumidores dando lugar al estudio de mercado, en el estudio técnico mostraremos toda la infraestructura del proyecto, los activos que se requieren, el régimen fiscal y el tipo de personal que formara parte del la futura empresa especificando las características de los trabajadores, finalmente se presenta el estudio financiero en el cual se hacen las evaluaciones respectivas, así como los resultados obtenidos de la evaluación del proyecto.

CAPÍTULO I.

MICHOACAN ES MUY AFORTUNADO POR SU TIERRA Y SU CULTURA,
SIMPLEMENTE ES EL ALMA DE MEXICO.

GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

La cultura es riqueza que en cada país se encierra y es como un verdadero tesoro que se descubre cuando se realiza una investigación, tal es el caso de Michoacán considerado como el alma de México no solo por su belleza natural, sino por sus tradiciones, danzas, artesanías y gastronomía, es una verdadera joya que atrae al turismo.

Dentro de este capítulo se engloba la historia de nuestra cultura, la localización geográfica de nuestro estado en la Republica Mexicana, los lugares más atractivos de Michoacán y que es lo que se produce cada uno de sus principales pueblos, así como la historia, orígenes y cien años del Charanda en nuestro estado.

Por lo cual considero viable la realización de un nuevo proyecto de inversión para la producción de Charanda Reposado El Viajero, en la ciudad de Uruapan Mich. Este producto que entra entre la tradición y artesanía, tradición por su producción que es algo difícil de respetar hoy en día por los avances tecnológicos que existen y artesanía por su elaboración y presentación, respaldado por su denominación de origen.

1.1. Historia de Michoacán.

Los tarascos son fundamentales en la historia de Michoacán, ya que estos grupos étnicos de origen norteco ---chichimeca uacúsecha--- llegaron a tierras michoacanas durante diferentes migraciones, a partir del siglo IX d.C. Este grupo o

grupos dominaron a los pueblos que durante siglos vivieron ahí con anterioridad, pero además incursionaron otras sociedades, entre ellas las de origen y habla náhuatl, emparentadas con gente como los mexicas o aztecas, entre los que existió una terrible rivalidad.

En la actualidad los pobladores nativos de estas tierras se reconocen sociedad púerembe y le dan el mismo nombre a su lengua: purépecha. Se utiliza el nombre tarasco por ser el más conocido, aunque siempre se da importancia y connotación al grupo purépecha.

Entre los manuscritos que hablan detalladamente sobre la historia de Michoacán esta la " Relación de Michoacán ", un escrito atribuido al fraile Jerónimo de Alcalá; en donde se habla del establecimiento de ciudades precolombinas y de otros pueblos existentes a la llegada de los europeos.

Al llegar los Tarascos a estas tierras, se establecieron alianzas estratégicas con los pobladores de islas y tierra firme. Posteriormente se consolidó un grupo de poder, teniendo como sede administrativa y religiosa, las ciudades de Pátzcuaro, Tzinzuntzan e Ihuatzio. Otro manuscrito igual de importante es la "Crónica de Michoacán" de Fray Pablo Beau Montt, de 1855.

A partir de la lectura de estos expedientes históricos, se infiere que el crecimiento de dichas ciudades pudo apoyarse en relaciones de parentesco, de poderío étnico, político y económico. Existe asimismo otro tipo de documentos, los códices como el de Aranza y el de Carapan o lienzos como el Jucutacato. Ellos son fuentes de información sobre orígenes genealógicos, linajes, toponimia, elementos

de tributo; además de otro tipo de relaciones sociales, religiosas y comerciales. Con la llegada de los españoles a Tenochtitlan, el cazonci purépecha era Zuanga, hijo de Tzitzispandácuare, quien heredó el trono a su vástago Tangaxuán II el cual sería el último monarca de esta importante cultura.

Además de las importantes aportaciones que hizo Vasco de Quiroga al pueblo michoacano; en este estado han nacido varios personajes que forman parte no sólo de la historia de Michoacán, si no de todo México, como: José María Morelos, Melchor Ocampo y Lázaro Cárdenas del Río.

1.2. Ubicación y características físicas de Michoacán.

Ubicación geográfica de Michoacán.



Su nombre proviene de Michámacuan (en castellano: lugar de pescadores).

Michoacán se encuentra en la parte oeste de la República Mexicana y se ubica entre los ríos Lerma y Balsas, el lago de Chapala y el Océano Pacífico.

Este estado forma parte del Eje Neovolcánico y la Sierra Madre del Sur.

Colinda al norte con el estado de Jalisco, Guanajuato y Querétaro de Arteaga; al este con Querétaro de Arteaga, México y Guerrero; al sur con Guerrero y el Océano Pacífico; al oeste con el Océano Pacífico, Colima y Jalisco.

La capital de Michoacán es Morelia, antiguamente llamada Valladolid y esta ubicada a 1,920 metros sobre el nivel del mar.

La superficie territorial del estado de Michoacán es de 59 928 km², lo que representa un 3% de todo México; cuenta con una población aproximada de 3 985 667 habitantes.

Michoacán tiene un relieve muy accidentado, por lo que sus climas son muy variados: templado con lluvias todo el año, templado con lluvias en verano, cálido con lluvias en verano y cálido con lluvias escasas durante el año.



Cuenta con 113 municipios y económicamente depende en gran medida de la agricultura; destacan sus cultivos de aguacate y también es un gran productor de garbanzo, limón, ajonjolí, sorgo y fresa.

En la ganadería se distingue por ser un importante productor de ganado bovino. En minería 32 de sus municipios tienen yacimientos importantes de oro, plata, plomo, zinc, barita y cobre.

Sus principales lagos son el lago Cuitzeo, el lago de Pátzcuaro, el lago de Zirahuén y una parte del lago de Chapala. Su río más importante es el río Lerma, el cual nace en el Estado de México y abastece a la presa de Tepuxtec para regar las tierras del valle de Maravatío y producir energía hidroeléctrica. Le siguen en importancia el río Balsas y el río Cupatitzio, el cual alimenta las caídas de agua de la Tzaráracua (Liga a Uruapan).

Tiene manantiales como Camécuaro, géiser de aguas geotérmicas como el de Ixtlán de los Hervores o los Azufres; además de ciénegas como la de Zacapu.

1. 3.Cultura y arte de Michoacán.

Michoacán es una mezcla de inspiración y sensibilidad; de arte, pueblos típicos, cultura y bellezas naturales. Reconocido por sus vivas expresiones artísticas y culturales como el alma de México.

Gracias a los misioneros que encabezaba Don Vasco de Quiroga, en Michoacán se elevaron los niveles culturales, creándose colegios donde se educaban a españoles, mestizos e indígenas. Un claro ejemplo de ellos es la Primera Casa de Altos Estudios en América en Tiripetío. Así mismo, Don Vasco de Quiroga estableció en 1538, el Colegio de San Nicolás en Pátzcuaro, siendo el antecedente directo de la actual Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, establecida en Morelia.

Para hablar sobre el arte y cultura de Michoacán, es además necesario mencionar a Morelia, su capital. Esta ciudad es un ejemplo de las ideas renacentistas que influyeron para planificar las ciudades novohispanas, la horizontalidad en su traza y las dimensiones de los solares.

1. 3. 1. Ganadería y agricultura.

La ganadería fue propiciada por los españoles quienes trajeron variadas especies de ganado vacuno, equino, porcino, caprino y ovino. Los lugares que se

distinguen por gran cantidad de ganado que criaban fueron Ajuchitlan, Cutzamala y Penjamo, además Tiripitio contaba con grandes criaderos de ovejas.

1. 3. 2. Los Trapiches.

Fueron instalados por los españoles con el objeto de producir piloncillo y azúcar. Los lugares donde se ubicaron fueron principalmente en Pinzandaro, Tepalcatepec, Urecho, La Huacana, Tuzantla, Santa Ana Amatlan y Taretan.

Los trapiches tuvieron un amplio desarrollo en relación con la transformación de otras materias primas gracias al aprovechamiento de la energía hidráulica. Los molinos o trapiches de azúcar, utilizados desde el siglo XVI, eran un tipo de sierra mecánica para cortar la caña para la obtención del azúcar.

1. 3. 3. La Artesanía y manufacturas.

Los pueblos aborígenes se especializaron en la elaboración de determinados productos, así en San Felipe de los Herreros se elaboran y se siguen haciendo frenos, herraduras, espuelas y herrajes. En Janitzio se producían redes; sombreros en Nurio, existían Husus y telares en San Juan Parangaricutiro donde se elaboraban colchas y mantas. En Apatzingan, Jiquilpan, Zamora y la Piedad elaboraban rebozos; cobijas de lana en Guarachita, Nahuatzen, Puruandiro, Santa Fe de la Laguna y Zinapecuaro; Trabajan la madera en Corupo, Chucandiro, Paracho, Pichataro, Puruandiro, Santa Fe de la Laguna, donde se hacían cajones, sillas, armarios, etc.; Se distinguen por la fina decoración y laqueado de bateas y jícaras Uruapan, Quiroga, Periban y Santa Fe de la Laguna. El cobre fue trabajado principalmente en

Santa Clara, donde se elaboran utensilios de cocina, instrumentos agrícolas y otros objetos.

1. 3. 4. Arte.

Alcanzaron bastante desarrollo y varias manifestaciones artísticas perduran hasta nuestros días. En aquel tiempo se mezclaba el uso de los objetos con la belleza de ellos. El maque, el tejido plumario, la alfarería y la música, formaron parte de la expresión artística.

1. 3. 5. El Maque.

Es una técnica que consiste en un barniz que se aplica a la madera; a guajes o calabazos: para colorear se usan materiales minerales (tierras), vegetales y animales. Hacían objetos útiles como recipientes para tomar alimentos o líquidos. Los tecomates para poner el chocolate u otras bebidas; jícaras, bateas y juguetes para los niños pequeños, etc.

1.4. Aspectos generales de Uruapan Michoacán.

Capital Mundial del Aguacate, alcanzando este rango en 1858 y por lo que se le llama "Uruapan del Progreso". Sin embargo el título más acertado es el de "la verdadera cuna del maque", por la producción de bateas, jícaras, máscaras y otros objetos de madera artísticamente decorados con esta técnica que se remonta a la época precolombina.

Segunda ciudad más poblada del estado de Michoacán, puerta de entrada a la meseta Purépecha, con una amplia región natural de antiguos pueblos. A lo lejos se puede visualizar el esplendoroso volcán Parícutin, considerado el más joven del mundo y el único que el ser humano ha visto nacer.

1. 5. Atractivos de Uruapan Michoacán.

La Huatápera: Antiguo hospital cuya fundación se atribuye a Fray Juan de San Miguel, forma parte de las instituciones iniciadas por Vasco de Quiroga.

Mercado de antojitos: Platillos de la región como: Churipo con corundas, carnitas, huchepos, tamales de harina y atole de tamarindo, se pueden saborear en este típico lugar ubicado a espaldas de la Huatápera con instalaciones higiénicas y precios accesibles.

Templo de San Francisco: Sus orígenes se remontan a la fundación del conjunto hospitalario que dio origen a la ciudad.

Plaza de los Mártires: Localizada frente al templo de San Francisco, monumento erigido en 1893 para honrar la memoria de los Mártires de Uruapan.

Museo Municipal Eduardo Ruiz: Exhibe diversos objetos prehispánicos y de épocas posteriores, así como fotografías, impresos, manuscritos y otras prendas que pertenecieron al historiador y literato Eduardo Ruiz, nativo de Uruapan.

Parque Nacional Eduardo Ruiz: Es el único parque Nacional en México, dentro de una ciudad. En él nace el río Cupatitzio, vocablo purépecha que significa "río que

canta", famoso por la belleza de su flora, sus aguas cristalinas y la leyenda de la "Rodilla del Diablo" que relatan los niños del lugar.

Mercado de artesanías: Se localiza frente al Parque Nacional, ofrece variedad de objetos de madera maqueada, cestería de la región y otras muchas artesanías de los poblados cercanos como objetos decorativos, textiles e instrumentos musicales, como las guitarras de Paracho.

Fábrica de San Pedro: Esta fábrica se estableció en el último tercio del siglo XIX. Actualmente funciona como Centro de Convenciones.

Casa más angosta del mundo: Registrada en el libro récord Guinness. Mide solamente 1.40 x 7.70 m.

Apatzingán: Ciudad típica de la Tierra Caliente michoacana. Lugar donde el 22 de octubre de 1814 el siervo de la nación promulgó la primera Constitución Política de México. Otros atractivos son los balnearios y la comida como la "morisqueta", hecha a base de arroz.

Caracha: Balneario ubicado a 17 kilómetros de Uruapan por la carretera a Ziracuaretiro, lugar de bella vegetación y construido en lo que fue una hacienda cañera del siglo XVII.

Tingambato zona arqueológica: A 37 kilómetros de Uruapan, se localiza la población de Santiago Tingambato. Hacia el lado sur de la misma se encuentra la zona arqueológica denominada Tinganio que significa "lugar de lo tibio".

Taretan: Es una población prehispánica habitada por purépechas antes de la conquista española. Cercanos a la población se localizan lugares atractivos como las Goteras, caída de agua de exuberante belleza natural. "Hoyo del Aire San Vicente", en las cuencas del Río Tomendan y la Casa de la Moneda.

Presa de Santa Catarina: Llamada también presa de Caltzontzín a sólo 5 minutos de la Ciudad de Uruapan.

La Tzaráracua. Cascada cuyo nombre deriva del purépecha y se traduce como cedazo. Se localiza al sur de Uruapan, río abajo a 10 kilómetros aproximadamente de la ciudad.

La Tzararacuita: Caída de agua de aproximadamente 16 mts., localizada a un costado de la Tzaráracua. De octubre a febrero se pueden observar gran cantidad de patos, nutrias y felinos silvestres.

Capacuaro: Ubicada a 21 kilómetros de Uruapan. Cuenta con la parroquia de San Juan Bautista que data del siglo XVI. Sus artesanías son: los muebles de madera tallada de estilo colonial mexicano, morrales y fajas.

Paracho: Lozalicado a 38 kilómetros de Uruapan es el centro de la Meseta Purépecha. Mundialmente famoso por la calidad de sus guitarras.

San Juan Nuevo Parangaricutiro: A 10 kilómetros de Uruapan, este pueblo se fundó con motivo de la desaparición de San Juan Parangaricutiro, pueblo original que quedó sepultado bajo la lava del volcán Parícutín.

1. 5. 1. Festividades más importantes de Uruapan.

Julio

- 22. Fiesta popular del Señor del Calvario en Quinceo.
- 23. Fiesta popular del Señor del Calvario en Pamatacuaro (Charapan).
- 25. Fiesta popular de Santiago Apóstol en Nurío, Azajo, Angahuan y Tingambato.

Agosto

- 8. Conmemoración de la Preciosa Sangre de Cristo en Pichátaro (Tingambato).
- 21. Fiesta de la Virgen de la Natividad en Urapicho (Uruapan).
- 21. Fiesta popular a San Mateo Ahuiran (Paracho).
- Feria Nacional de la Guitarra (Paracho).
- 28. Fiesta popular de San Agustín en San Felipe de los herreros (Charapan).

Estas poblaciones se ubican a pocos minutos de Uruapan.

1. 6. Historia y origen del Charanda.

Los orígenes del destilado de caña se remontan alrededor del año de 1200 en la Europa mediterránea, pero fue a principios del siglo pasado, apenas tres años antes de la revolución comenzara a cabalgar por todo México, que José Cleofás Murguía Liera comenzó a producir aguardiente de caña en Uruapan, Michoacán, en

las faldas del cerro de la Charanda. Por estar las destilerías cerca del cerro, ese aguardiente comenzó a ser conocido como Charanda.

Todo el cerro y una gran extensión de territorio alrededor de Uruapan es de tierra roja, rica en minerales donde crece el tipo de caña queda origen a el charanda.

Por crecer a más de 1500 metros sobre el nivel del mar, es una caña de alto rendimiento, es decir, con una concentración de azúcar mayor que la de las variedades de caña que crecen por debajo de esa altura.

- En 1907 se inicia las operaciones de producción de aguardiente de caña denominado Charanda, conocida como Charanda la Bohemia.
- En 1928 se logra conseguir la patente numero 28178.
- En 1930 se termina la construcción de la fabrica la Bohemia, ubicada entre las calles de Pradera y Pino Suárez en Uruapan Michoacán.
- En 1936 En la hacienda de caracha (actualmente hotel hacienda caracha) se iniciaron trabajos de molienda de caña, así como la destilación de Charanda.
- En 1948 Don Cleofás se retira por estado de salud y toma su lugar su esposa Cleotilde Treviño con la ayuda de sus hijos.
- En 1961 Su nieto Fernando Pacheco Murgia adquiere de su abuela, la patente. Además de las instalaciones de la Bohemia.
- En 1974 Don Fernando Pacheco comienza trabajos de molienda y destilación en San Vicente, municipio de Taretan, debido a un problema familiar inicia la competencia entre hermanos y primos, naciendo dos grandes Marcas: Charanda Uruapan y Charanda El Tarasco.

- En 1986 Se inicia la construcción con equipo moderno la fábrica el calabazal.
- En 1990 se traslada parte de las inhalaciones al Boulevard Industrial en la ciudad de Uruapan.
- En el 2005 se inicio un proyecto de una nueva planta destiladora en Patuan municipio de Ziracuaretiro. Con el fin de aumentar la capacidad y cumplir con las normas ecológicas vigentes de la materia prima.
- En el 2007 nace un nuevo proyecto Charanda El Viajero, una destiladora nueva que año con año, festeje una fiesta regional del Charanda.

1. 7. Cien años del Charanda.

Tras 100 años de producirse y 24 años de solicitar su denominación de origen, Charanda es el nombre de una bebida regional reconocida como única en el mundo.

Aunque genéricamente forma parte de la familia de los rones, sus características y particularidades están asentadas en la denominación de origen que el 27 de Agosto del 2003 establece que ningún destilado de caña en el mundo, con excepción del producido en 16 municipios de Michoacán con una caña de cultivo local y con agua de manantial de la región pueda llamarse Charanda.

El proceso de elaboración es muy similar al de los rones y otros aguardientes de caña; lo que hace especial a el Charanda es la materia prima: caña de altura y la tierra en que esta cultivada. Actualmente existen menos de 30 productores de Charanda y la industria genera 500 empleos directos, pero el número de empleos indirectos puede rebasar varios miles.

El Charanda tiene la ventaja de poder mezclarse con jugos, refrescos y otros licores. En esa mezclabilidad reside gran parte de su apuesta por jugar en las grandes ligas de los mercados de las bebidas espirituosas.

A pesar de sus casi cien años de existencia, el charanda tiene por delante el largo y sinuoso camino de la consolidación. Y es que a pesar de que el destilado goza de una gran aceptación local, regional y esta presente en las ciudades más grandes de México compite en el mercado de precios medios con bebidas como el tequila y el mezcal.

La denominación de origen implica para los productores de charanda el compromiso de certificar que se cumpla la norma, vigilar sus procesos, perseguir falsificaciones y establecer un laboratorio para estandarizar la calidad de todos los productores de la bebida.

Así como en saltillo se elaboran buenos zarapes, de Jalisco es el Tequila y el mariachi, de Puebla su mole y chiles en nogada y de Paracho sus guitarras entre muchos más en el mundo.

Y es así como Uruapan adquiere la denominación de origen de una bebida denominada el charanda único en el mundo, un producto que al degustarlo expresa cultura, tradición, arte y el sabor exquisito que adquiere de su materia prima gracias a la riqueza de nuestra bendita tierra. Es un producto poco valorado por los uruapenses gracias al desprestigio que le dieron productores piratas al darle muy poca calidad y un bajo costo, y que con la realización de este proyecto es borrar esa mala imagen que se le ha atribuido, que hay que reconocer que hay productores que han logrado mantenerse y darle la calidad debida lo cual habla de no ser un simple

aguardiente ya que es muy valorado y cotizado por el turismo y algunos otros lugares donde se exporta este producto.

CAPÍTULO II.

PROYECTOS DE INVERSIÓN Y SUS CONCEPTOS GENERALES.

En este mundo actual debemos modernizarnos ya que vivimos con una economía más globalizada lo cual nos presenta nuevas competencias y limitantes para las empresas que existen en el mercado.

Esto nos amplía el panorama y nos vemos en la necesidad de elaborar un proyecto de inversión antes de abrir una empresa, pero esto no nos garantiza el éxito por que se corre un riesgo, pero si nos presenta las ventajas y desventajas que tendremos que enfrentar, las características del cliente, del mercado y la adquisición o producción de un producto y/o servicio hasta la comercialización del mismo. Así como otros aspectos que nos permitan visualizar con anticipación las fortalezas y debilidades que enfrentara el proyecto de inversión.

2.1. Proyectos.

Cada proyecto contiene una personalidad propia que lo identifica por que nacen de una idea creativa con la necesidad de emprender un sueño, un producto o un servicio con la finalidad y objetivo principal de satisfacer una necesidad humana, para lograr todo esto es necesario realizar un estudio minucioso de los recursos necesarios y operaciones para lograr un proyecto tratando de optimizar tiempo y gastos innecesarios.

Bien lo expresa la siguiente definición.

PROYECTO: Conjunto de datos, cálculos y dibujos articulados en forma metodológica que dan los parámetros de cómo ha de ser y cuanto ha de costar una obra o tarea, siendo sometido a evaluación para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo. (HERNANDEZ, 2003:27).

Lógicamente comprobado está que todo proyecto requiere de una metodología muy estricta en el análisis de estudio del mismo ya que de ello depende tomar una decisión de aceptación o rechazo y considerando que tan viable sea el proyecto por emprender.

2.2. Inversiones.

A).- Es un conjunto de planes detallados que se presentan con el fin de aumentar la productividad de la empresa, para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso óptimo de fondos mediante un uso razonable.

B).- Es un plan al que se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, para producir un bien o servicio útil al ser humano. (HERNANDEZ, 2003:28).

La inversión es el primer parámetro a analizar en un proyecto, es cuanto dinero voy a invertir, en que tiempo lo voy a recuperar, conocer el margen de utilidad que obtendremos en la inversión y si en realidad es conveniente invertir.

Al profundizar el análisis de la inversión se debe estar totalmente convencido que al invertir en un proyecto mis ganancias serán mayores que tener mi dinero en el banco generando interés mes con mes.

Por tanto siempre que exista una necesidad humana, existirá la necesidad de una inversión ya que es la única forma de producir y/o elaborar un producto o servicio y sobretodo tener presente que al realizar una inversión no solo es porque se quiera arriesgar su dinero, al contrario realizar un proyecto bien estructurado y fundamentado para lograr un buen rendimiento en la inversión.

2.3. Proyectos de inversión.

Un proyecto de inversión es un documento guía para la toma de decisiones acerca de la creación de una futura empresa que muestra el diseño económico, comercial, técnico, organizacional, financiero y social de la misma. En caso de resultar viable el proyecto, éste documento se convierte en un plan que guía la realización de un nuevo ente económico.

Al hablar de un proyecto siempre hablaremos también de la inversión a realizar y el tener un proyecto de inversión tenemos por ventaja hoy en día analizar el posible éxito de la futura empresa en base a la economía de su mercado, tipo de negocio, la organización, sus estudios financieros y el impacto que tiene en su ambiente social todo esto nos conduce a una toma de decisión. De ser viable el proyecto nuestro siguiente paso es emprender una nueva empresa basada en sus objetivos y el proceso administrativo para el éxito de la misma.

Claro que hay que tener presente que un proyecto de inversión siempre existe un grado de riesgo ya que se basa en estimaciones futuras por lo cual requiere de un estudio muy cuidadoso para disminuir la probabilidad de riesgo.

2.4. Tipos de proyectos de inversión.

Existen varias clasificaciones, sobre proyectos de inversión:

De acuerdo al sector al que van dirigidos, pueden ser:

A).- Agropecuarios.- Son los que se ubican en el sector primario y que al explotarlos no se efectúa ninguna transformación.

- Porcícolas: Los que se encargan de la cría y la engorda de cerdos.
- Caprinos: Aquellos que se dedican a la cría y la engorda de cabras.

- Frutícolas: Los que se dedican a la explotación de frutales.

B).- Industriales: Son los que se ubican en el sector secundario, conocido también como industrial, cuya principal característica es la transformación de productos.

- Del cemento: Los que se dedican a la fabricación del cemento y cuyo producto es utilizado en la construcción.
- Del calzado: La que se dedica a la fabricación del calzado, en todas sus modalidades.
- Farmacéutica: Los que se encargan de producir los medicamentos.

C).- De servicios: Son los que se ubican en el sector terciario y pueden ser de:

- Educación: En sus diferentes niveles, como son: escuelas comerciales, técnicas, profesionales, etc.
- Carreteros: Los que se dedican a la construcción de carreteras concesionadas.
- Hidráulicos: Los que se encargan del aprovechamiento del agua como son: suministro de agua potable, de riesgo, para prevenir inundaciones, etc.
- Transportes: En todas las modalidades, etc.

De acuerdo a su naturaleza, estos pueden ser:

A).- Dependientes: Son dos o más proyectos relacionados entre si y que al ser aprobado uno los demás también son aprobados.

B).- Independientes: Son dos o más proyectos que son analizados y pueden ser aprobados o rechazados en forma individual, sin causar problema a los demás.

C).- Mutuamente excluyentes: Se da cuando se analiza un conjunto de proyectos y al seleccionar alguno de ellos, los demás se eliminan automáticamente.

Una tercera clasificación es:

A).- De bienes. Estos pueden ser:

- Agrícolas.
- Forestales.
- Industriales.
- Marítimos.
- Mineros.
- Pecuarios, etc.

B).- De servicios. Estos se subdividen en:

* Infraestructura social.

- Alcantarillado.
- Educación.
- Recreativos.
- Acueductos.
- Salud.

* Infraestructura física.

- Aeropuertos.
- Electrificación.
- Ferrocarriles.
- Carreteras.
- Comunicaciones.

- Infraestructura hidráulica (presas, pozos, mantos acuíferos, etc.)
- Transporte.

(HERNANDEZ, 2003:30-31).

Los proyectos se clasifican de acuerdo a su naturaleza del proyecto a realizar.

Desde el punto de vista financiero:

A).- No rentables: Tienen salidas de fondos definidos y cuantificables, pero no están orientados a la obtención de lucro o utilidad monetaria.

B).- Rentables: Se obtiene una utilidad directa y palpable.

C).- No medibles: Son proyectos que tienen cuantificadas las salidas de efectivo pero no pueden determinar una utilidad con cierto grado de seguridad.

D).- Reemplazo: Son proyectos que representan el análisis de la temporalidad de la vida útil de un bien, prorrogada por nuevos gastos de mantenimiento y reparación de los bienes existentes. Por ejemplo: La adquisición de una nueva maquinaria.

E).- Expansión: Son los proyectos que aumentan la capacidad instalada actual de producción o de venta. Ejemplo: Incrementar la inversión de activos fijos.

Desde el punto de vista de la finalidad del proyecto.

A).- Proyectos de reducción de costos.

B).- Proyecto de nuevos productos.

C).- Proyecto de diversificación de servicios.

D).- Proyectos de nuevos mercados.

E).- Proyectos de reemplazo de equipo.

F).- Proyecto de investigación y desarrollo

Por el tamaño y actividad de la empresa.

- A).- Proyecto para toda la empresa.
- B).- Proyecto por divisiones.
- C).- Proyecto por departamentos.
- D).- Proyecto por productos y/o servicios.

2.5. Niveles de proyectos de inversión.

Es todo lo referente con la profundidad de la investigación que se esta realizando. Así como:

2. 5. 1. Estudio general de gran visión.

Es aquí donde debemos identificar claramente el objetivo que queremos alcanzar para de esta manera poder plantear en forma acertada en cualquier detalle para lograr la perfección de nuestro proyecto.

Para poder realizar la investigación es necesario tener el conocimiento total del proyecto, para poder intercambiar ideas con los inversionistas si es que los hay y de no ser así poder exponer las ideas que se tienen en dicho proyecto teniendo un panorama claro del impacto que puede tener el proyecto en la sociedad o dentro de la empresa.

De igual forma es de suma importancia conocer el medio ambiente tanto físico como el social por ejemplo:

- Vías de comunicación.
- Medios de información.
- Planteles educativos.
- Topografía del terreno.
- Urbanización.

- Integración social de la zona.

Todo esto con la finalidad de poder detectar un posible obstáculo que pueda impedir el desarrollo futuro de la futura empresa.

Con la información obtenida se elabora un documento donde se expresa claramente las ventajas y desventajas que se tienen en dicho proyecto y se busca una posible solución a la problemática que presenta y así poder emprender, de lo contrario estamos a tiempo de poder desechar dicho proyecto si realmente no es factible.

2. 5. 2. Proyecto preliminar.

Su meta es obtener toda la información necesaria sobre el proyecto a realizar, sin realizar una investigación de campo y de esta forma conocer el ambiente y el ámbito de aplicación del proyecto.

Los aspectos a tomar en cuenta en esta fase son:

1.- Antecedentes del proyecto. Se presenta una parte introductoria de los motivos que dieron origen a la idea del proyecto.

2.- Aspectos del mercado. Se analizan principalmente las variables que pueden afectar al proyecto.

3.- Aspectos técnicos. Se realiza una verificación sobre el equipo o innovaciones tecnológicas que necesitara el proyecto.

4.- Aspectos financieros. Se analizan y cuantifican las fuentes de ingresos y egresos.

5.- Evaluación del proyecto. Se observan las condiciones externas, así como la situación económica que se vive hoy en día.

2. 5. 3. Proyecto definitivo.

Dentro de esta etapa comenzamos elaborar los documentos que integran los análisis tanto económicos, sociales y financieros estableciendo los elementos cuantificables para tomar decisiones acertadas con base en los siguientes aspectos.

A).- Estudio de mercado: Es el estudio de la oferta y la demanda junto con las muestras que respaldan los resultados de las entrevistas y/o cuestionarios.

B).- Estudio de disponibilidad de insumos. Se consultan las condiciones y la organización de la producción.

C).- Localización y tamaño: Es buscar y definir exactamente en que lugar se va ubicar o instalar el proyecto y a su vez tener un análisis de diferentes lugares más como posibles alternativos para el mismo.

D).- Ingeniería del proyecto: Se realiza un estudio de los elementos del diseño y las especificaciones que sean necesarias.

E).- Inversión y financiamiento: Tener claramente definido el financiamiento del proyecto y conocer las condiciones en que se otorga el mismo, tomando en cuenta como es que el proyecto cubrirá sus deudas.

F).- Proyecciones financieras: Se realizan todos los estados financieros como estados de resultados, estados de origen y aplicación de recursos, balance general y flujos de efectivo.

G).- Evaluación financiera: Se realiza el análisis para medir la rentabilidad del proyecto.

H).- Evaluación económico – social: Se mide el impacto que tiene el proyecto dentro de la sociedad.

l).- Organización del proyecto: Es donde se plantea la forma de organización y administración que se le dará al proyecto así como la elaboración del organigrama de la futura empresa.

2. 5. 4. Proyecto final.

Es un documento donde esta plasmada de manera formal toda la información del proyecto terminado tratando los puntos más importantes, se le anexa una lista de los contratos de venta y a su vez se puede presentar por escrito una cotización de la inversión.

2.6. Etapas principales de un proyecto.

Ya lo había mencionado anteriormente que todo proyecto tiene una personalidad propia que lo identifica y lo hace único por nacer de una idea creativa para satisfacer una necesidad humana.

Más sin embargo cuando se desarrolla un plan o una estrategia se requiere de una guía para lograr sus metas y/o objetivos.

Un proyecto de inversión tiene una serie de etapas en las cuales se debe ir dando cumplimiento una por una hasta completar el proyecto distinguiéndose niveles de profundidad en el estudio los cuales son los siguientes:

- Factibilidad: Se puede describir como la primera etapa donde se formula un proyecto derivado de una idea que una persona empeño su talento para crearla y que a su vez quiere innovar en un mercado o satisfacer una necesidad que requiere la sociedad, además se estudia y analiza si se cuenta con los recursos necesarios y si realmente esta en condiciones de realizar una inversión de la magnitud que se requiere en el proyecto.

- Anteproyecto: En esta etapa se estudia minuciosamente la idea para confirmar la factibilidad técnica así como su interés económico y/o social según sea la naturaleza del proyecto. Este estudio profundiza en el análisis de fuentes secundarias y primarias al momento de realizar el estudio de mercados, detalla la tecnología que se aplicara para determinar los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para la toma de decisiones.

Este estudio tiene suma importancia en el proyecto y sus pasos son:

a).- Antecedentes del proyecto.

b).- Aspectos de mercado.

c).- Aspectos técnicos.

d).- Aspectos financieros.

e).- Evaluación del proyecto.

- Anteproyecto definitivo: Es aquí donde se definen los aspectos del mercado, alternativas de proceso, tamaño, obra física, localización, organización, rentabilidad, financiamiento y evaluación. Nos permite elegir una solución entre distintas alternativas que se nos presentan y sobretodo comparar identificando finalmente las mejores alternativas con posibilidades de éxito.
- Diseño final de ingeniería: Se basa en un diseño de costo mediante una calendarización de las actividades programadas, así como condiciones monetarias de las contrataciones y realizar una planeación detallada de la tarea así como reevaluar el presupuesto y los insumos necesarios para producir

el satisfactor. En caso de no contar con la maquinaria y la tecnología que se requiere será necesario valorar que tan costoso sería adquirirla.

- Ejecución del proyecto: En esta etapa es donde se adquiere la maquinaria y equipo necesarios para realizar la manufactura. De los productos que se pretenden desarrollar es recomendable contar con la tecnología más avanzada en la medida de lo posible con el objetivo de ser más competitivo en el mercado que va enfrentar.
- Culminación: Es la última etapa donde puesto en marcha el proyecto se deben seguir realizando estudios y pruebas finales que indiquen una mejoría o el cumplimiento de los planes del proyecto.
- Funcionamiento normal: El potencial de un producto o servicio, necesitan de indicadores que representan la posibilidad de introducirnos en un mercado considerando, así la existencia y la disponibilidad de las materias primas, tecnología y equipo para producir. Se refiere a la implantación del proyecto y capacitación del personal, mantenimiento y venta del bien, así como las fuentes de financiamiento aplicables.
- Análisis de los resultados del proyecto: Dentro de esta etapa se debe verificar en forma monetaria si los factores externos como inflación, factores políticos, devaluaciones o problemas socioeconómicos que han afectado el desarrollo del proyecto.

2.7. Decisiones sobre un proyecto.

Para poder realizar una toma de decisiones y principalmente sobre un proyecto es necesario un estudio con enorme disciplina de diferentes especialistas

en la materia y una decisión acerca de un proyecto sobre si realmente es viable o no emprender el mismo es un caso que no lo puede tomar una sola persona, mucho menos en una situación muy precipitada es muy importante también de la opinión de algunos especialistas y aunque no se puede hablar de una metodología rígida que sea nuestra guía sobre la toma de decisiones en un proyecto debemos mantener la calma y una mente abierta por que no solo es pensar en cual es la inversión que se realizara en recursos materiales, sino también el capital humano y a su vez también tomar muy en cuenta el valor de nuestro mercado donde se pretende desarrollar nuestro producto y/o servicio.

Muchas veces podemos predecir un sin fin de cosas sin estar del todos seguros por que en todo se corre un riesgo y tal es el caso de predecir una ganancia futura a pesar de haber realizado los análisis requeridos aun así el futuro sigue siendo incierto por que en nuestros cálculos no esta imprevisto los factores fortuitos como huelgas, incendios, derrumbes o algún desastre natural que pudiera afectar a la futura empresa que claro no hay que ser del todo pesimistas por que es bien sabido que en esta vida el que no arriesga no gana hoy en día debemos enfrentar todo para estar compitiendo a la vanguardia.

- Limitaciones de los proyectos.

Entre las limitaciones que nos podemos enfrentar están las siguientes:

- a).- Infraestructura insuficiente.
- b).- Tecnología.
- c).- Ecología.
- d).- Ambientación social.
- e).- Economía.

f).- Políticas de desarrollo.

g).- Materia prima.

Comprender los conceptos generales de los proyectos de inversión es muy significativo ya que nos da un amplio panorama de su importancia como una base fundamental de todo proyecto, a su vez considerando todo el proceso de investigación que implica todo tipo de proyecto, pero es aun más importante poder realizar la investigación en hechos reales, así como saber interpretar la información que se nos presenta en la elaboración de un proyecto de inversión.

CAPÍTULO III.

ELEMENTOS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.

La teoría prácticamente nos va llevando de la mano, por que si tenemos la idea de un proyecto de Inversión los elementos nos ayudan a conocer y obtener información, es aquí donde conoceremos el mercado, la clasificación de los productos y/o servicios, la clasificación de la oferta y la demanda, así como la comercialización y la determinación del precio.

Conocer cada uno de los elementos de un proyecto de inversión es verdaderamente importante para saber interpretar la información que se nos presentan para poder realizar una buena inversión, sino sabemos interpretar la información se pueden cometer errores muy graves por ello se debe realizar un buen estudio en cada uno de los elementos del proyecto y estar consientes que aun así vamos corriendo un riesgo de no lograr el éxito, pero si nos amplia un panorama y nos ayuda para tomar una decisión de si realizamos o no realizamos una inversión.

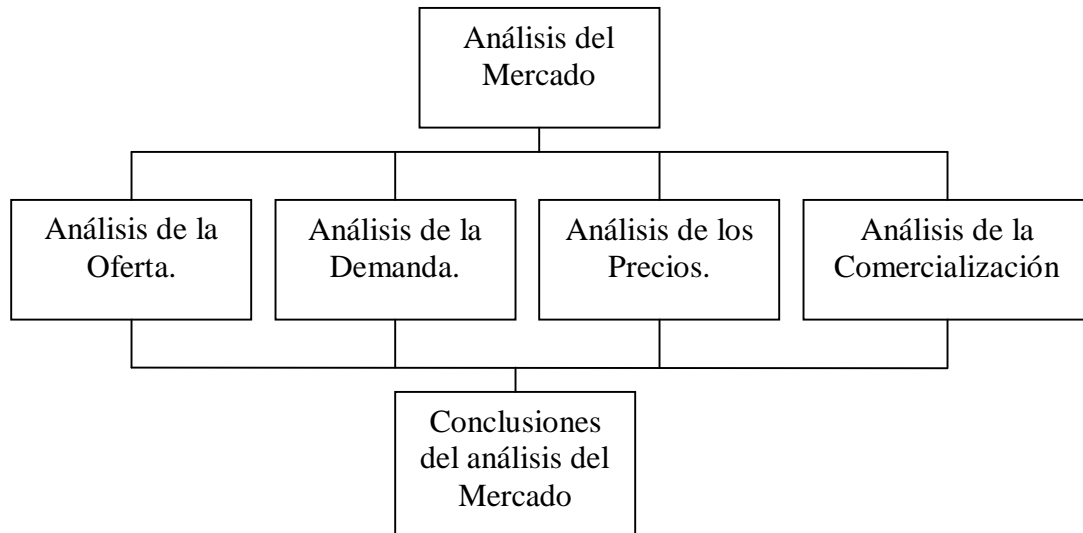
3. 1. Mercado.

Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados. (BACA. 1999:14).

El mercado como ya se dijo anterior mente en la definición es una área geográfica donde se pretende lanzar un nuevo producto y/o servicio para ello es fundamental conocer perfectamente el mercado, las necesidades del cliente o del consumidor y conocer que tipo de competencia existe.

Se requiere de ser muy cuidadosos al analizar el mercado para descubrir las ventajas y desventajas del proyecto, viendo a su vez reforzar las segundas y

mantener las primeras para lograr satisfacer las necesidades de cliente y/o consumidor. Dentro del análisis de mercado se deben considerar los siguientes variables.



La investigación que se realice dentro de un mercado debe proporcionarnos información que sirva de apoyo para la toma de decisiones hasta llegar a una decisión final que nos ayude a determinar si las condiciones que existen en el mercado no son un obstáculo para el desarrollo del proyecto.

La investigación de un mercado debe tener las siguientes características:

- La recopilación de la información debe ser sistemática.
- El método de la recopilación debe ser objetivo y no tendencioso.
- Los datos recopilados deben ser información útil.
- El objetivo de la investigación su meta final es servir como base para la toma de decisiones.

La investigación de mercado es muy importante ya que debe considerarse la publicidad, ventas, precio, diseño y aceptación de envases, segmentación y

potencialidad del mercado, etc. En los estudios de mercado para un producto nuevo, muchos de ellos no son aplicables ya que el producto aun no existe, pero se toma como referencia productos similares ya existentes para tomarlos como referencia a las decisiones aplicables a la evolución de nuevo producto.

A).- Cual es el medio de publicidad más usado en los productos similares al que se propone lanzar al mercado.

B).- Cuales son las características promedio en precio y calidad.

C).- Que tipo de envase es el preferido por el consumidor.

D).- Que problemas actuales tienen tanto el intermediario como el consumidor con los proveedores y que características le pedirían a un nuevo productor.

Estos estudios deberán proporcionar información veraz y directa de lo que se debe hacer en el nuevo proyecto a fin de tener el máximo margen de probabilidad de éxito cuando el nuevo producto salga a la venta.

3.2. Producto.

Es un artículo que se pretende elaborar y/o comercializarlo para satisfacer una necesidad existente dentro de un mercado específico, es importante determinar las propiedades así como los requerimientos de calidad que deben cumplirse en su elaboración.

Los productos de consumo, ya sea intermedio o final, pueden clasificarse como:

a).- De conveniencia. Se subdividen en básicos, como los alimenticios, cuya compra se plantea y de conveniencia por impulso, cuya compra no necesariamente se plantea, como ocurre con las ofertas.

b).- Productos que se adquieren por comparación que se subdividen en homogéneos como vinos, latas, aceites lubricantes, etc. Y heterogéneos como muebles, autos, casas, etc. Donde interesa más el estilo que el precio.

c).- Productos que se adquieren por especialidad, como el servicio médico, servicio automotriz, con los cuales ocurre que cuando el consumidor encuentra lo que le satisface, siempre regresa al mismo sitio.

d).- Productos no buscados como abogados, hospitales, etc. Son productos o servicios con los cuales nunca se quiere tener relación, pero cuando se necesitan y se encuentra uno que satisface sus necesidades, la próxima vez acude al mismo sitio.

Es fundamental conocer la clasificación de los productos, así de esta forma lograremos identificar que tipo de producto y/o servicio es el que vamos a ofrecer al cliente y/o consumidor.

3.3. Demanda.

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. (BACA. 1999:17).

La demanda se expresa y determina con una serie de factores como la necesidad real que se tiene del bien y/o servicio, su precio, el nivel de ingresos de la población, entre otros, es decir, que la demanda es la cantidad de determinado producto o servicio se debe elaborar para cubrir las necesidades del mercado.

Es importante mencionar que es una cantidad deseada refiriéndose a la cantidad de artículos que desean comprar, si la cantidad actual no es suficiente, las unidades de consumo pueden desear comprar una cantidad mayor.

3.4. Clasificación de la demanda.

Existen diversas clasificaciones de la demanda las cuales se describen continuación.

A).- Demanda insatisfecha: Es donde lo producido o elaborado por una empresa no satisface las necesidades de su mercado.

B).- Demanda Satisfecha. En este tipo de demanda todo lo que se ofrece al mercado son las cantidades exactas de lo que este necesita. Dentro de esta demanda existen dos tipos de demanda. La demanda satisfecha saturada y satisfecha no saturada, la primera se refiere a que ya no soporta una mayor cantidad de producto y/o servicio en el mercado, aun que es muy difícil encontrar un caso como este en el mercado real y la segunda es un caso donde aparentemente las necesidades se encuentran satisfechas gracias al uso de herramientas de mercadotecnia, como las ofertas y la publicidad.

- En relación con la necesidad.

a).- Demanda de bienes necesarios: En esta demanda es todo lo referente aquellos productos o servicios que conocemos como de primera necesidad y de los que siempre vamos a requerir para subsistir.

b).- Demanda de bienes no necesarios: Este tipo de demanda se enfoca a la satisfacción de gustos y lujos lo cual nos indica que no son de primera necesidad pasan a ser secundarios.

- En relación a la temporalidad.

a).- Demanda continua: Esta relacionada con los largos periodos por lo regular se manifiesta un buen desarrollo y crecimiento dentro de la misma conforme va creciendo la población.

b).- Demanda estacional: también es conocida también como cíclica y se relaciona con artículos que se comercializan solo en algunas estaciones o temporadas del año.

- De acuerdo a su destino.

a).- Demanda de bienes finales: Es aquella donde el consumidor adquiere directamente un producto o un servicio para su uso o aprovechamiento.

b).- Demanda de bienes industriales: También es conocida como demanda de bienes intermedios y los productos o servicios que engloban esta demanda requieren de un proceso para ser bienes de consumo final.

3.5. Comercialización del producto.

Es la tarea que tiene un productor de hacer llegar sus productos o servicios a los consumidores que a su vez a futuro serán sus clientes por lo cual deberá cumplir en tiempo y lugar para la entrega de sus productos.

Dentro de todos los proyectos de inversión todo se analiza y evalúa profundamente, pero uno de los factores más olvidados es la comercialización del producto y que es claro que tiene su grado de importancia por que es uno de los canales donde vamos adquirir la venta de nuestro producto o servicio. Por lo regular casi siempre todo investigador en la etapa de comercialización del producto expresan que la empresa podrá vender directamente su producto al consumidor y de esta manera se evita toda la parte de comercialización, es una cuestión que no se le tomo la importancia necesaria y cuando la empresa esta en marcha es uno de los principales problemas que se enfrentan en la actualidad.

Aun que elaboremos el mejor producto o servicio, así tenga la mejor calidad sino tenemos una buena comercialización del producto la empresa se puede ir a la quiebra.

3.6. Oferta.

La oferta la podemos definir como la cantidad de artículos, bienes o servicios que los mismos productores elaboran y están dispuestos a ofrecerlos en un mercado a un precio determinado.

Para hacer un mejor análisis de la oferta se requiere:

- Número de productores.
- Localización.
- Capacidad instalada y utilizada.
- Calidad y precio de los productores.
- Planes de expansión.
- Inversión fija.
- Número de trabajadores.

Dentro de la oferta existe la siguiente clasificación:

A).- Oferta competitiva o de mercado libre: Su mismo nombre lo indica es aquella donde los productores se encuentran en una competencia completamente libre, la participación en el mercado solo dependen de tres aspectos muy importantes la calidad, el precio y el servicio que le ofrecen al consumidor, nadie domina a nadie, es una batalla competitiva donde el que ofrece la mejor oferta es el que gana un cliente.

B).- Oferta Oligopólica: El control de este mercado lo mantienen pocos productores ellos establecen sus precios y la oferta. Intentar entrar a este mercado es algo complicado, se pudiera decir que es algo imposible.

C).- Oferta Monopólica: En este tipo de mercado existe un solo productor que es precisamente quien lo domina todo tanto en calidad, precio y servicio, esto no quiere decir que solo exista un solo productor, al contrario mantienen el poder por cubrir más del 95% del mercado y esto le da derecho a mandar dentro de su mercado.

3.7. Precio.

Es el valor monetario que un productor le asigna a un producto y/o servicio y son adquiridos por los consumidores ya sea para cubrir una necesidad o un lujo, se dice que esto ocurre principalmente cuando la oferta y la demanda están completamente equilibradas.

Hay diferentes tipos de precios y es preciso conocerlos ya que en base al precio es donde podemos analizar que tipo de utilidad nos deja la inversión realizada y a su vez se observa como puede ser afectado el precio al tratarse de diferentes sitios de venta.

- Los diferentes tipos de precio.

a).- Internacionales.- Este tipo de precios por lo regular se utiliza principalmente para las importaciones y exportaciones, casi siempre se cotiza en dólares y F. O. B. (libre abordo) en el país de origen.

b).- Regional externo.- Este tipo de precio solo se aplica en alguna zona determinada, quizás donde exista un acuerdo comercial entre países y al salirse de la misma afecta el cambio de precio.

c).- Regional interno.- Este precio se maneja en una determinada área dentro de un mismo país y al tratar de comercializar un producto fuera de dicha área hay un cambio de precio.

d).- Local.- Es un precio que se establece en una o varias poblaciones pequeñas y cercanas, fuera de esa localidad el precio cambia.

e).- Nacional.- Por lo regular se aplica con productores que se controlan de manera oficial y solo abarca el territorio del país donde se produce el producto y/o servicio.

Cada uno de los elementos de un proyecto es fundamental, es su propia forma y estructura, no nos podemos brincar por alto ninguno de los elementos por que cada cual contiene información valiosa que enriquece y fundamenta a nuestro proyecto. Es aquí donde podemos conocer más acerca de nuestro mercado sobre las necesidades que existen dentro de el, nos amplía un panorama acerca de la oferta y la demanda de nuestro producto y/o servicio, como es que vamos a comercializar nuestro producto, así como saber determinar el precio para ser competitivo dentro de nuestro mercado.

CAPÍTULO IV.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que esta sea tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Solo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

(BACA. 1999: 2)

En la evaluación de un proyecto se puede comprobar que al tener un proyecto podemos pedir una evaluación a distintos analistas, al realizar un análisis de un mismo proyecto tendremos diferentes puntos de vista por que cada persona es autentica con su misión, visión y valores diferentes, es decir, que podemos tener una estructura perfecta en el interior de un proyecto, pero sino se tiene el talento de ser visionario y luchar por mantener una empresa en los tiempos actuales de crisis que vivimos hoy en día estamos perdidos del objetivo primordial que persigue una empresa sobrevivir e ir creciendo, mantener el mismo segmento de mercado, diversificar la producción aunque no se aumente el rendimiento de capital.

Considerando que la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piensa invertir marcara los parámetros que se seguirán para realizar una evaluación adecuada, los criterios y la evaluación son la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.

4.1. Partes generales de la evaluación de un proyecto.

La metodología que se utiliza para la elaboración de un proyecto de inversión siempre es la misma y lo importante que siempre se adapta a todo proyecto ya que todos los proyectos son completamente distintos.

“ Las áreas generales en las que se puede aplicar la metodología de la evaluación de proyectos son:

- Instalaciones de una planta totalmente nueva.
- Elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente.
- Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales.
- Sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente.

Incluso, con las adaptaciones apropiadas esta metodología sea a aplicado exitosamente en estudios de implantación de redes de microcomputadoras, sustitución de sistemas manuales de información por sistemas automatizados. Aunque los conceptos de oferta y demanda cambien radicalmente el esquema general de la metodología es el mismo.” (BACA.1999: 4-5).

A pesar de la realización metodología del proyecto y en base a las técnicas de análisis que se implementaron para obtener información tales como características del mercado, costos totales, rendimiento de la inversión, etc. Todo esto nos ayuda a crear determinaciones y nos lleva a tomar decisiones de tipo personal, lo cual nos indica que el estudio de un proyecto no decide por si solo, sino que nos presenta las bases para tomar las decisiones ya que existen situaciones de tipo intangibles para las cuales no existen técnicas de evaluación y muchas de las veces esto hace que al tomar la decisión final las tome una persona y no la metodología.

4.2. La evaluación de un proyecto como un proceso.

Se distinguen tres niveles de profundidad en un estudio de evaluación de proyectos. El primer nivel es muy sencillo y se le denomina perfil, gran visión o identificación de la idea, la cual se elabora a partir de la identificación existente, el

juicio común y la opinión que da la experiencia. En los términos monetarios solo se presentan cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos sin entrar a investigación de terreno.

El segundo nivel se le conoce como estudio de prefactibilidad o anteproyecto. Este estudio profundiza la investigación en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se requiere, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

El tercer nivel es el más profundo y final se le da el nombre de proyecto definitivo.

Aquí se presenta primordialmente toda la información del ante proyecto, pero se presentan los puntos finales concretos y claros.

No solo deben presentarse los canales de comercialización más convenientes para el producto, sino deberá presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos.

4.3. Estudio de mercado.

Es la base y parte fundamental dentro de un proyecto de inversión ya que es la primera investigación formal que debe realizarse con mucho cuidado para obtener información confiable, gracias a este estudio podremos conocer las características del mercado, así como la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de comercialización.

Quien decida realizar una investigación de mercado deberá realizar estos pasos:

A).- Definición del problema: Es la actividad más difícil, ya que es necesario conocer muy bien el problema que afronta tomando en cuenta que siempre existe más de una alternativa para la solución de un problema y a su vez considerando las consecuencias que pueden presentarse, por lo cual la persona que realice la investigación deberá decidir el curso de acción y medir las posibles consecuencias.

B).- Necesidades y fuentes de información: Dentro de este inciso existen dos tipos de fuentes de información las primarias y las secundarias, las primeras se refieren primordialmente a la investigación de campo por medio de encuestas y las segundas se basan en información escrita existente sobre el tema, la persona encargada de la investigación conoce el tipo de información que existe y en base a eso tomara su decisión sobre la investigación.

C).- Diseño de recopilación y tratamiento estadístico de los datos: A toda la información obtenida se le dará un formato o diseño que sea claro y entendible para poder interpretar los datos obtenidos en la investigación.

D).- Procesamiento y análisis de los datos: Aquí se desarrolla todo el proceso y análisis de la información, teniendo muy presente que los datos obtenidos deben convertirse en información útil ya que nos servirá como fundamento para tomar una decisión para lograr el objetivo que se tiene planteado.

E).- Informe: Es la parte final del estudio de mercado debe ser claro y conciso de la decisión tomada y deberá entregarse con formalidad.

4.4. Estudio técnico.

El estudio técnico se divide en cuatro puntos como son:

- Tamaño óptimo de la planta.- Determinar esta parte del estudio técnicamente es difícil pues no existe en realidad un método preciso y directo

para el calculo, muchas de las veces también depende del tipo de equipo instalado pues la producción varia directamente con el numero de turno de trabajo.

- Localización óptima de la planta.- En la determinación de la localización óptima de la planta no solo es necesario considerar los factores cuantitativos tales como costo de la materia prima y el producto terminado, sino tomar en cuenta también los factores cualitativos como tramites fiscales y/o legales, actitud de la comunidad, clima, entre otras. Debemos tener muy presente que los análisis deben estar muy bien integrados por que si se realizan desde un solo punto de vista los resultados son muy poco satisfactorios.
- Ingeniería del proyecto.- Fundamentalmente en la ingeniería del proyecto es donde se desarrolla un análisis sobre el tipo de tecnología que vamos a seleccionar en base al capital disponible, así como la determinación del proceso productivo que se nos facilite aplicar ya sea desde modelos muy automatizados o simple y sencillamente manuales, también se presenta la distribución general de cómo estará constituidas la empresa.
- Análisis administrativo.- Por lo regular el análisis administrativo casi siempre lo pasan por alto sin darle la importancia debida, cuando en realidad debe realizarse un análisis a profundidad en el proyecto definitivo, simplemente debe expresarse la idea con claridad. Y como todo esto es un trabajo delicado se debe incluir en la etapa de proyecto definitivo.

4.5. Estudio económico.

El objetivo primordial que tiene un estudio económico es ordenar y sistematizar toda la información de las etapas anteriores en términos monetarios para elaborar las cédulas que sirven como base y análisis del estudio económico.

Inicia con la determinación de los costos totales y la inversión inicial donde ya se dijo anteriormente se determina el tipo de tecnología, sobre esto se desglosa la amortización y depreciación de la inversión inicial, así mismo se determina el capital de trabajo.

Como parte fundamental de este estudio económico se determina la tasa de rendimiento y el cálculo de los flujos netos de efectivo, es decir, estamos hablando ya en números, el rendimiento que nos deja la inversión o si tenemos que pedir un financiamiento hay que presentar la propuesta, así como ver en que tiempo se va pagar dicho financiamiento, analizar e interpretar los datos es muy importante para lograr tomar una decisión factible.

4.6. Evaluación económica.

En la evaluación económica debe realizarse a detalle y cuidadosamente utilizando los métodos de evaluación que consideran el valor del dinero con el paso del tiempo como las tasas de rendimiento y el valor presente.

En esta fase del proyecto es muy importante ya que gracias a la evaluación siempre recae la decisión de la inversión.

4.7. Análisis y administración del riesgo.

El hecho de haber realizado todos los estudios, investigaciones y análisis al realizar un proyecto de inversión no nos garantiza en un 100% probabilidad de éxito, siempre al realizar una inversión se corre un riesgo de poder perder y debemos estar

concientes de ello, aun así realizando la evaluación económica no permite prever de una posible bancarrota a mediano o corto plazo.

Es totalmente evidente que todo tipo de inversión para producir bienes lleva un riesgo implícito, pero este deja de ser menor cuando se conocen las condiciones económicas, condiciones de mercado, tecnología, el ambiente externo donde se pretende realizar el proyecto, ya que no solo se trata de comprobar que un proyecto de inversión es prácticamente rentable con cierto riesgo con algunas condiciones que nos manifiestan los estudios y a un así realizar el proyecto, porque si alguna de las condiciones del proyecto cambia la inversión económicamente se vuelve no rentable.

En esta etapa de análisis y evaluación de los proyectos de inversión es donde se requiere de ser muy cuidadosos principalmente como su nombre lo indica en el análisis y evaluación de la información que fue recabada e investigada del proyecto, es aquí donde los estudios realizados son los instrumentos y bases fundamentales para saber que tan viable es nuestro proyecto y poder determinar una buena decisión acertada.

CAPÍTULO V.
CASO PRÁCTICO.
PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA PRODUCCIÓN DE
CHARANDA REPOSADO " EL VIAJERO,"
EN URUAPAN, MICHOACÁN.

En este capítulo se presenta todo el desarrollo de investigación de un nuevo proyecto de inversión para la producción de Charanda Reposado El Viajero, en Uruapan Michoacán.

Presentamos las partes generales del proyecto de inversión, la evaluación de su proceso, el estudio de mercado donde nos proporciona información muy valiosa acerca del producto así como la competencia que existe, el gusto de los consumidores, los precios que están en el mercado y el promedio de venta de nuestro producto, en el estudio técnico prácticamente describimos el tamaño óptimo de nuestras instalaciones, su localización dentro de la ciudad, la ingeniería y el análisis administrativo de este proyecto de inversión, sobre el estudio económico presentamos el rendimiento de nuestra inversión, así como el valor presente neto ya que es aquí donde evaluamos con determinación la viabilidad de nuestro proyecto considerando el análisis y administración del riesgo que corremos al invertir en el mismo.

5.1. Aspectos generales del proyecto de inversión en la producción de Charanda Reposado El Viajero.

5.1.1. Hipótesis.

La producción de Charanda Reposado El Viajero en la ciudad de Uruapan Michoacán es un proyecto rentable.

5.1.2 Hipótesis Nula.

La producción de Charanda Reposado El Viajero en la ciudad de Uruapan Michoacán no es un proyecto rentable.

5.1.3. Justificación económica y social.

Al hablar de Michoacán se encierra una riqueza en historia, cultura y naturaleza, al hablar de cultura surgen las tradiciones, al hablar de naturaleza surge la belleza, al hablar de un país surge la denominación de origen.

De Michoacán. El Charanda.

Los orígenes del destilado de caña se remontan alrededor del año de 1200 en la Europa mediterránea, pero fue a principios del siglo pasado, que José Cleofás Murguía Liera comenzó a producir aguardiente de caña en Uruapan Michoacán, en las faldas del cerro de la Charanda. Por estar las destilerías cerca del cerro, ese aguardiente comenzó a ser conocido como Charanda. Todo el cerro y una gran extensión de territorio alrededor de Uruapan es de tierra roja, rica en minerales donde crece el tipo de caña queda origen a él charanda.

Tras 100 años de producirse y 24 años de solicitar su denominación de origen, Charanda es el nombre de una bebida regional reconocida como única en el mundo. Aunque genéricamente forma parte de la familia de los rones, sus características y particularidades están asentadas en la denominación de origen que el 27 de Agosto del 2003 establece que ningún destilado de caña en el mundo, con excepción del producido en 16 municipios de Michoacán con una caña de cultivo local y con agua de manantial de la región pueda llamarse Charanda. Actualmente existen menos de 30 productores de Charanda y la industria genera 500 empleos directos, pero el número de empleos indirectos puede rebasar varios miles.

5.1.4. Objetivo general.

Comprobar que existe un mercado potencial y demostrar la viabilidad de este proyecto de inversión introduciendo a dicho mercado nuestro producto "Charanda Reposado El Viajero." Cuidando la calidad e imagen del mismo para lograr una marca competitiva.

5.1.5. Objetivos empresariales.

- Planear y proyectar, conociendo perfectamente las ventajas y desventajas en la producción de un Charanda Reposado joven para lograr que su propia imagen hable de su calidad.
- Como empresa nuestra meta es conocer muy bien nuestro mercado para lograr satisfacer las necesidades de nuestro clientes con un buen aguardiente a un buen precio lo cual nos hace competitivos.

5.1.6. Objetivo social.

Generar más fuentes de empleo en la ciudad de Uruapan Mich. Y además atraer al turismo con la elaboración de un programa cultural llamado LA FIESTA REGIONAL DEL CHARANDA, lo cual nos beneficia para vender nuestro producto.

5.1.7. Objetivo personal.

Estructurar, proyectar y realizar todo el proceso administrativo para la realización sólida de este proyecto de inversión para la producción de Charanda Reposado El Viajero dedicado con gran cariño y respeto a la Fam. Macias Gaytán.

5.1.8. Objetivo ambiental.

Llevar acabo la elaboración de un programa de reciclado de nuestra materia prima como la botella de cristal para que pueda ser utilizada nuevamente cumpliendo

con todas la normas de higiene y a la vez ser una empresa comprometida con la utilización de productos orgánicos.

5.1.9. Misión.

Destiladora Charanda Reposado El Viajero es una empresa orgullosamente Michoacana que reconoce el talento humano y que al hablar de sus valores expresa profundamente su cultura.

5.1.10. Visión.

Hacer de Charanda Reposado el Viajero un aguardiente de buen gusto y estilo para ser una marca competitiva.

5.2. Estudio de mercado.

5.2.1. Binomio Producto-Mercado.

Producto. Charanda Reposado El Viajero.

El principal mercado del Charanda por lo general donde tiene mayor aceptación son en regiones de clima templado y fríos, los principales clientes para comercializarlo son las Vinaterías, supermercados con venta de vinos y licores, tiendas de autoservicio, tiendas de abarrotes con venta de vinos y el Turismo, el Charanda por lo general lo consumen hombres de entre 18 Años a los 60 años de clase media y clase baja.

5.2.2. Determinación de la Muestra.

$$Z = 1.95$$

FORMULA.

$$P = 0.5$$

$$n = \frac{Z^2 N P q}{e^2 (N-1) + Z^2 P q}$$

$$Q = 0.5$$

$$e = 0.08$$

$$N = 1848$$

$$n = \frac{(1.95)^2(1848)(0.5)(0.5)}{(0.08)^2(1848-1) + (1.95)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = ?$$

$$\underline{n = 138 \text{ encuestas.}}$$

NOTA: En la parte de anexos pongo la carta que me fue entregada en el padrón de licencias y giros mercantiles que certifica el numero de establecimientos que pueden vender vinos y licores en la ciudad de Uruapan Michoacán, dicho dato lo consideramos como nuestro universo y así poder determinar el tamaño de la muestra.

5.2.3. Encuesta.

BUEN DIA. Soy estudiante de la Universidad Don Vasco, A. C. Estoy realizando encuestas para la realización de un estudio de mercado y llevar acabo un proyecto de inversión.

Conteste y subraye las siguientes preguntas:

1.- ¿Sabia usted que el Charanda es Artesanal y ya fue aprobada su denominación de origen? SI___ NO___

2.- ¿Usted alguna vez ha probado el Charanda? SI___ NO___

Si su respuesta fue SI ¿Qué le pareció su sabor?

A).- Bueno. B).- Malo.

3.- Si en la pregunta anterior su respuesta fue si. ¿Dentro de la familia de los vinos como considera la imagen y calidad del Charanda?

A).- Excelente. B).- Bueno. C).- Regular. D).- Malo.

4.- De las siguientes marcas enumere en orden de importancia del 1 al 5, el que considere mejor Charanda y el más solicitado por sus clientes.

(Siendo el no. 1 el mejor y así sucesivamente).

- Charanda Caracha. _____
- Charanda Uruapan. _____
- Charanda Espuela de Plata. _____
- Charanda 3 Cañas. _____
- Charanda El Tarasco. _____

5.-De las marcas anteriores. ¿Cuál es el costo de una botella de Charanda de 700 ml.?

- A).- \$18.00; 3% B).- \$20.00; 1% C).- \$25.00; 24% D).- \$28.00; 30%
E).- \$30.00; 32% F).- \$35.00; 14% G).- \$65.00; 2% H).- \$95.00; 2%

6.- ¿Con que regularidad vende usted una botella de Charanda?

- A).- De 1 Botella a 5 Botellas diarias.
B).- 12 Botellas por semana.
C).- 12 Botellas por mes.
D).- Otro (Especifique)._____

7.- ¿Qué tipo de Charanda es el que más vende?

- A).- Charanda Reposado.
B).- Charanda Añejo.
C).- Charanda Blanco.

8.- ¿Durante el transcurso del año existe una temporada donde usted vende más el Charanda? SI____ NO____ (Si su respuesta es SI.)

¿Qué temporada es donde usted vende más este Producto?

- A).- Temporada de Semana Santa.
B).- Temporada de Fiestas Patrias.
C).- Temporada de Fiestas Navideñas e Inicio de Año Nuevo.

9.- ¿Las principales personas que le compran Charanda son?

- A).- De Uruapan.
B).- Turistas.

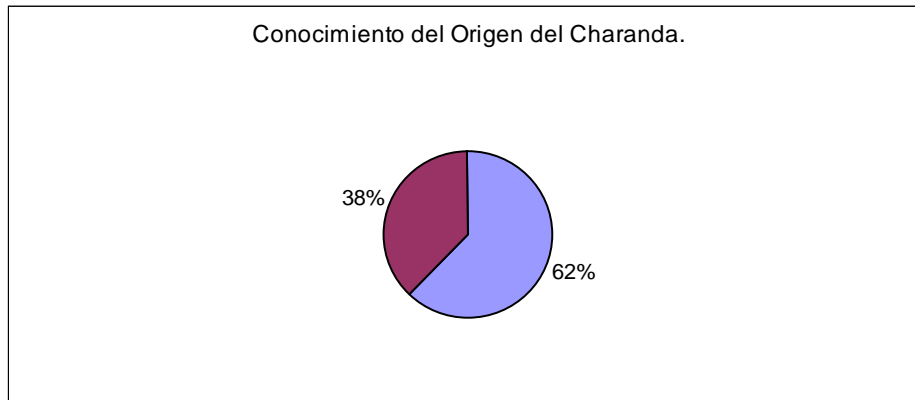
Michoacán es muy afortunado por su tierra y su cultura, simplemente es el alma de México...GRACIAS POR SU ATENCION PRESTADA.

5.2.4. Resultados del estudio de mercado.

1.- ¿Sabía usted que el Charanda es Artesanal y ya fue aprobada su denominación de origen?

SI = 62%

NO = 38%

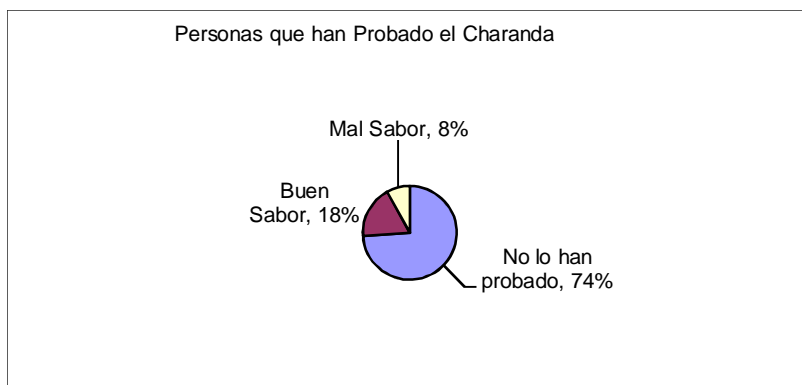


El 62% del mercado de nuestros posibles clientes saben que el Charanda es Artesanal y tienen conocimiento acerca de su denominación de origen y un 38% ignoran este hecho.

2.- ¿Usted alguna vez ha probado el Charanda?

SI 26% NO 74%

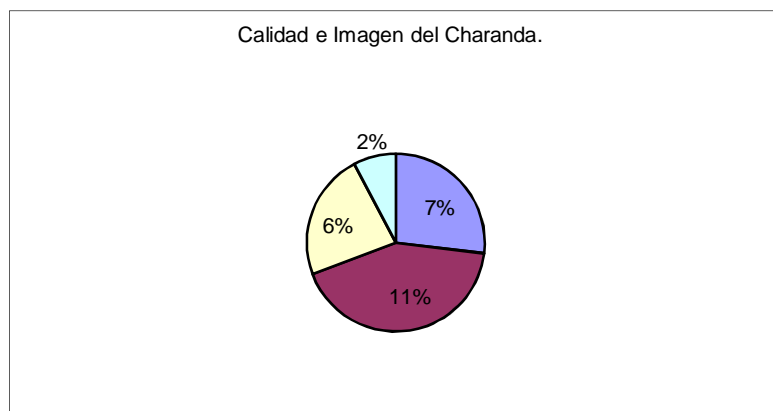
Buen sabor 18% Mal sabor 8%



Analizamos que un 74% que es la mayoría de nuestros posibles clientes no han probado el Charanda nuestro propósito es ofrecer una degustación para dar a conocer la calidad de Charanda Reposado El Viajero ya que la grafica nos comprueba que del 26% que si han probado el Charanda, un 18% opinaron que tiene un buen sabor, el objetivo es tener excelente sabor para disminuir ese 8%.

3.- Si en la pregunta anterior su respuesta fue si. ¿Dentro de la familia de los vinos como considera la imagen y calidad del Charanda?

A).- Excelente. 7% B).- Bueno. 11% C).- Regular. 6% D).- Malo. 2%

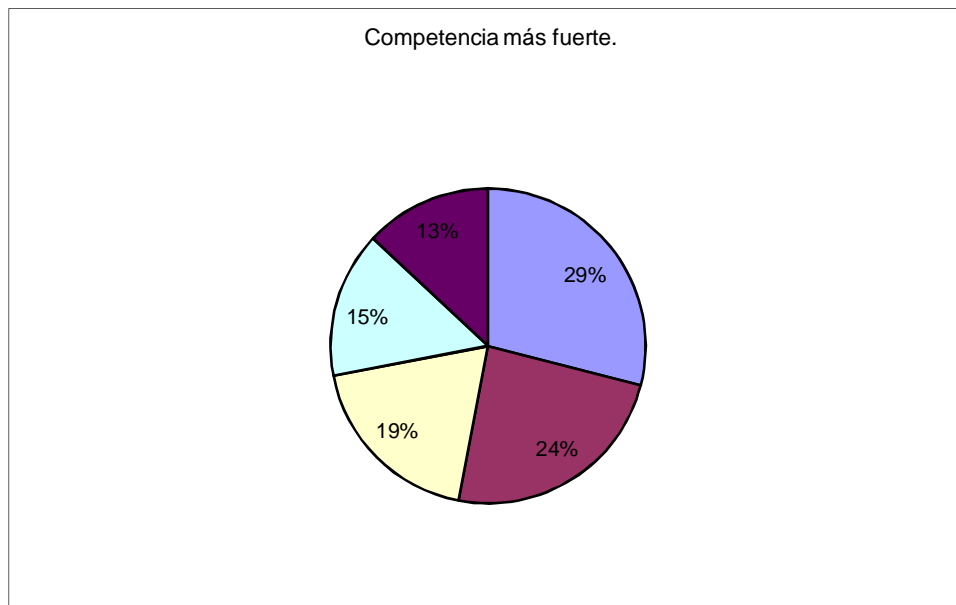


El Charanda esta considerado con un 7% como un vino excelente y un 11 % como bueno, tomando como base el 26% de los dueños de Vinaterías que han probado el Charanda, lo cual nos brinda la confiabilidad del mercado para que nuestro producto sea aceptable, más aun si es un aguardiente autentico de caña y la tarea totalmente firme de este proyecto es que ese 74% del mercado pruebe nuestro producto.

4.- De las siguientes marcas enumere en orden de importancia del 1 al 5, el que considere mejor Charanda y el más solicitado por sus clientes.

(Siendo el no. 1 el mejor y así sucesivamente).

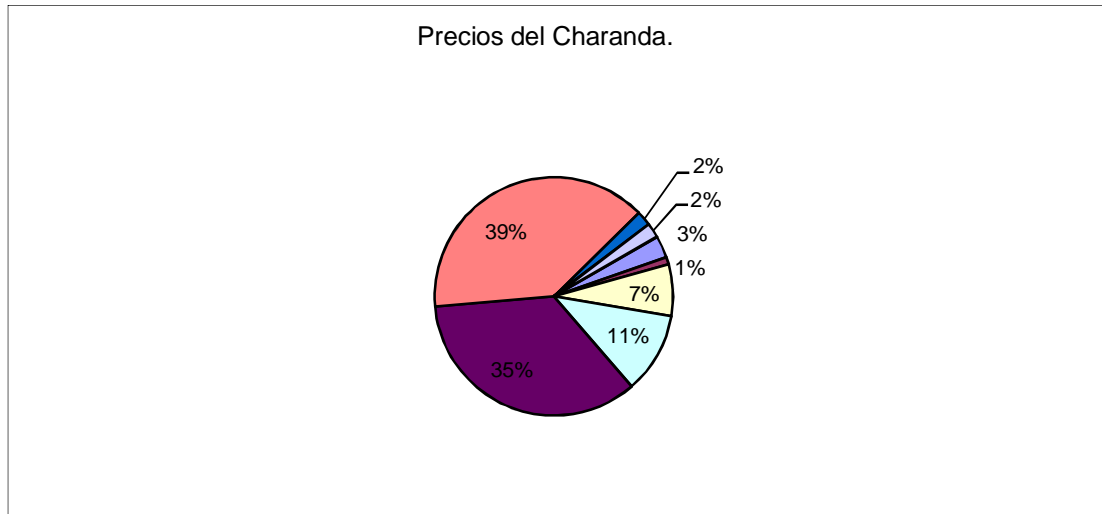
- Charanda Caracha. 15%
- Charanda Uruapan. 24%
- Charanda Espuela de Plata. 13%
- Charanda 3 Cañas. 19%
- Charanda El Tarasco. 29%



La competencia más fuerte que existe en el mercado es Charanda Reposado El Tarasco con un 29% y ocupando un segundo lugar Charanda Uruapan con un 24% la idea no es competir con un tercer, segundo o primer lugar es crear una marca competitiva y líder en su ramo, esto se lograra con la autenticidad de nuestro aguardiente.

5.-De las marcas anteriores. ¿Cuál es el costo de una botella de Charanda de 700ml.?

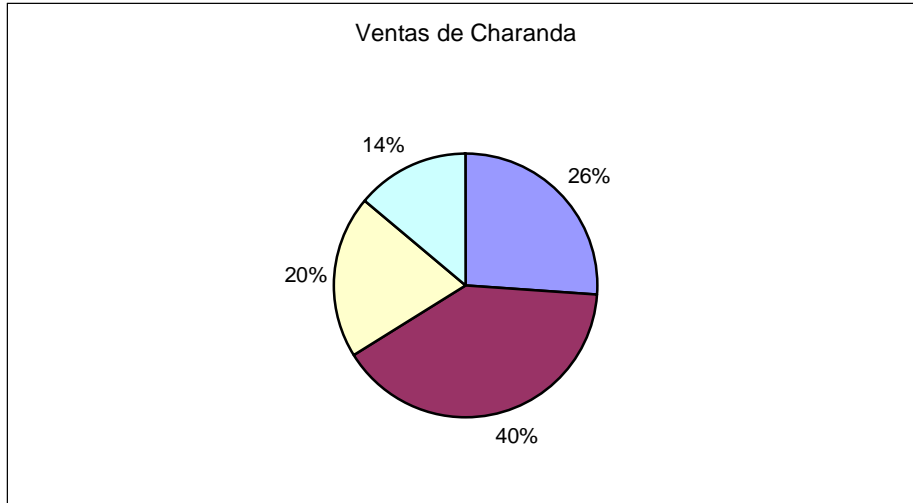
- A).- \$18.00; 3% B).- \$20.00; 1% C).- \$25.00; 7% D).- \$28.00; 11%
E).- \$30.00; 35% F).- \$35.00; 39% G).- \$65.00; 2% H).- \$95.00 ; 2%



Los Precios varían mucho ya que es a consideración de la vinatería pero principalmente los precios se establecen entre \$30.00 y \$35.00 pesos por botella al público en general.

6.- ¿Con que regularidad vende usted una botella de Charanda?

- A).- De 1 Botella a 5 Botellas diarias. 26%
B).- 12 Botellas por semana. 40%
C).- 12 Botellas por mes. 20%
D).- Otro (Especifique). 14%



La mayoría de las vinaterías en Uruapan vende en un 40% de 12 botellas por semana y en un 26% de 1 a 5 botellas diarias lo cual nos indica buenas ventas.

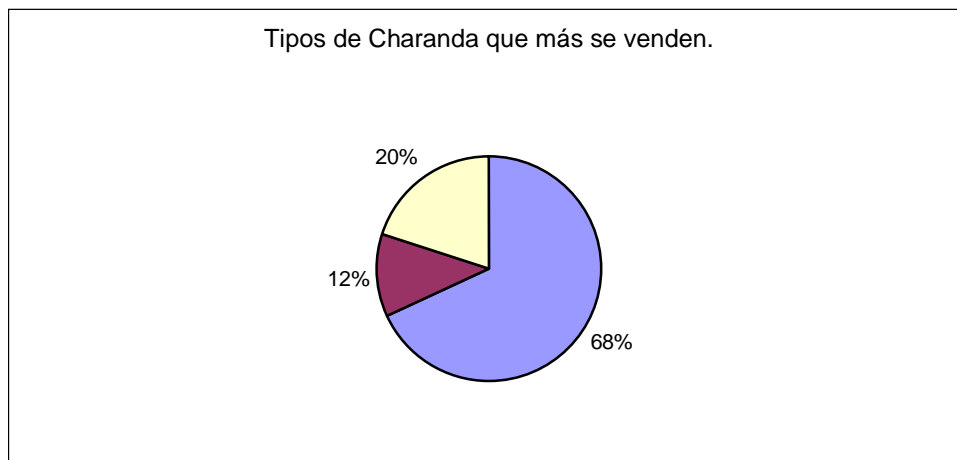
Son datos plenamente favorables para incursionar una marca deseosa de conquistar clientes tal como lo es Charanda Reposado El Viajero.

7.- ¿Qué tipo de Charanda es el que más vende?

A).- Charanda Reposado. 47%

B).- Charanda Añejo. 7%

C).- Charanda Blanco. 11%



El Charanda más reconocido es el Reposado con un 47% y con un 11% el blanco, solamente el añejo es un poco más caro por lo cual solo genera un 7% de venta.

8.- ¿Durante el transcurso del año existe una temporada donde usted vende más el Charanda? SI 100% NO 0% (Si su respuesta es SI.)

¿Qué temporada es donde usted vende más este producto?

A).- Temporada de semana santa. 35%

B).- Temporada de fiestas patrias. 10%

C).- Temporada de fiestas navideñas e inicio de año nuevo. 55%

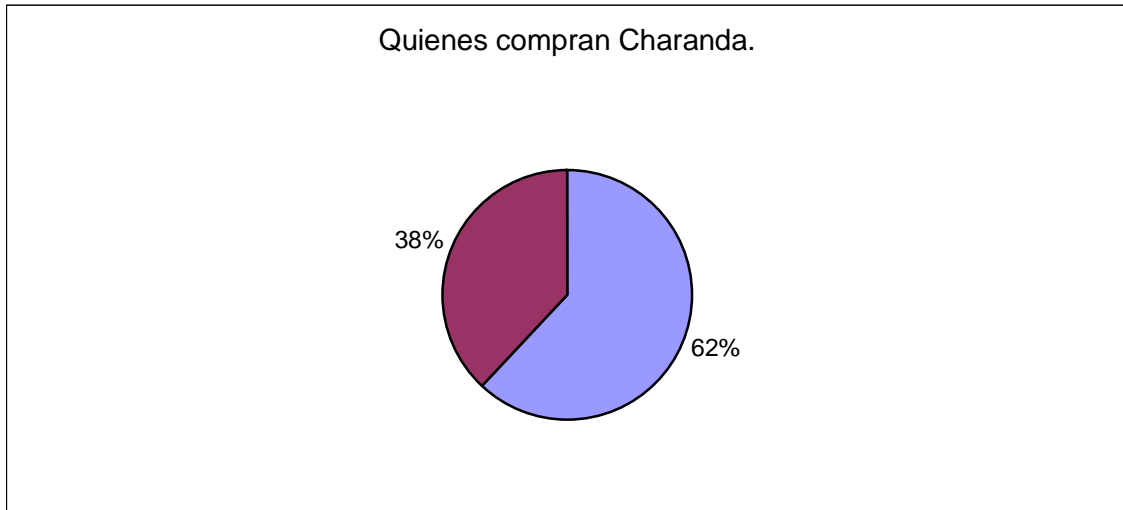


Se describió que las dos temporadas más altas en ventas del Charanda es en las fiestas de Diciembre con un 55% de nuestro mercado y un 35% en la temporada de Semana Santa principalmente por el Turismo que visita nuestra ciudad de Uruapan Mich.

9.- ¿Las principales personas que le compran Charanda son?

A).- De Uruapan. 62%

B).- Turistas. 38%



El Charanda es un aguardiente con gran aceptación por su comunidad con un 62% de nuestros posibles clientes y en un 38% del turismo que visita Uruapan Mich. Y que con la ayuda de una fiesta Regional del Charanda se pueden mejorar las ventas al atraer más turismo.

5.2.5. Producto.

El Charanda es un término que significa en idioma purépecha, tierra colorada. Es una bebida tradicional fermentada y destilado de la caña de azúcar procedente del estado de Michoacán, la cual esta considerada como única bebida en el mundo amparada por su denominación de origen, aun que pertenece a la familia de los rones.

5.2.6. Satisfacer Necesidades.

- Bebida regional con excelente sabor a caña idónea para festejar eventos sociales.

- El tener un recuerdo de nuestro pueblo es un factor que satisface al turismo y más por tener la denominación de origen del Charanda principalmente por las personas que viven en el D. F. les encanta este Aguardiente por tener un parecido a la familia de los rones.

5.2.7. Clasificación del Proyecto.

- Capital. Nuestro capital será privado ya que se buscara la mejor alternativa en alguna entidad económica que nos brinde un buen financiamiento para lograr lanzar dicho proyecto.
- Actividad. Es una actividad principalmente industrial porque se requiere de un verdadero proceso de destilación, adquiriendo el aguardiente se debe dejar reposar un lapso mínimo 6 meses en barricas de roble blanco y proceder a embotellar y empacar las botellas quedando disponibles a la venta.
- Tamaño. Con la realización de este Proyecto de inversión para la producción de Charanda Reposado El Viajero es ir a paso firme y seguro, no se puede empezar a correr cuando apenas empezamos a enseñarnos a caminar, la idea es crear una Microempresa Familiar conforme al tiempo y proyección de nuestra futura empresa el objetivo es ir creciendo y como lo mencione anteriormente la industria puede generar 500 empleos directos, pero el numero de empleos indirectos puede rebasar varios miles.
- Objetivo. Al ir generando nuestras utilidades la misión es volver invertir nuestro capital social de la empresa para hacerla crecer e ir modernizando nuestras instalaciones y a su vez contemplar un programa llamado Fiesta Regional del Charanda.

- Personalidad. Como es un negocio que empieza de cero quiero que la personalidad jurídica sea física.

5.2.8. Demanda.

El charanda en el pecado lleva la penitencia, siempre ha sido un aguardiente de bajo precio lo que por un lado le ha servido para adquirir fama local y nacional. Pero también hace que la bebida sea conocida como un aguardiente económico para las capas más pobres de las poblaciones urbanas, nuestra demanda tiende a incrementarse en forma estacional ya que es muy buscado dicho producto por la temporada de fiestas navideñas e inicio de año, así como en temporada de semana santa que es cuando ingresa un buen número de turismo a la ciudad de Uruapan y todo el estado de Michoacán.

5.2.9. Descripción del Mercado del Charanda.

- Nuestro producto principalmente está enfocado a personas del sexo masculino con una edad entre los 18 a 60 años de edad.
- Nosotros como empresa y destiladora de Charanda Reposado El Viajero podemos vender nuestro producto principalmente en un volumen considerado de menudeo, medio – mayoreo y mayoreo a las Vinaterías y Abarroteras de Michoacán y parte de algunos otros estados como Guanajuato, Querétaro, Toluca, México D. F., Puebla, San Luis Potosí, Zacatecas y Monterrey.
- El hecho de tener la denominación de origen se puede realizar una buena campaña publicitaria y atraer al turismo a Uruapan, de esta forma podríamos aprovechar este mercado.

5.2.10. Canales de distribución.

- Con un agente de ventas crear y abrir rutas de clientes levantando pedidos y teniendo un plazo mínimo de 24 horas hacer la entrega del Charanda Reposado El Viajero en los negocios de nuestros clientes.
- Los embarques de Charanda Reposado El Viajero se enviarán con transporte propio de la empresa.
- Buscar un local cerca del Parque Nacional, ofreciendo la venta de Charanda Reposado El Viajero al turismo que visita nuestra ciudad.
- Buscar puntos de venta en algunos de los lugares más atractivos de Michoacán para poner a la venta nuestro producto.
- La distribución de nuestro producto la realizaremos con una camioneta de la empresa.

5.2.11. Competencia.

La competencia más fuerte y directa son las siguientes Marcas:

- Charandas Finas. (Charanda Reposado El Tarasco y Charanda Uruapan).
- Charanda 3 Cañas.
- Charanda Espuela de Plata.
- Charanda Reposado El Encanto.
- Charanda Reposado Maquina 501.
- Charanda Artesanal de Michoacán.

5.2.12. Localización de la Competencia.

- Charanda Artesanal de Uruapan. Se ubica en la Calle: 5 de Mayo no. 15 C. P. 60000. Uruapan Mich. Tel. 452-523-0006.
- Charandas Finas de Uruapan. Carretera: Uruapan – Taretan Km. C. P. 60030. Uruapan Mich. Tel. 452-528-3248; 452-524-1305 y 452-528-3166.
- Comercializadora PAME. Se ubica en la Calle: Unión no. 11 C. P. 60050 Uruapan Mich. Tel. 452-523-1612.
- Charanda 3 Cañas. Se ubica en la Calle: Plan de San Luis no. 45 Col. Emiliano Zapata C. P. 60180 Uruapan Mich. Tel. 01 /452) 519-1818; 01 (452) 545-7096.
- Charanda El Encanto. Se ubica en la Calle: Lucio Blanco no. 8 Col. Linda vista C. P. 60020 Uruapan Mich.
- Charanda Reposado Maquina 501. Se ubica en la calle: Mina del Rey no. 46 A, Col. La Cofradía. Tel. 528-45-16 Uruapan Mich.
- Charanda Reposado Espuela de Plata. Calle: Pradera no. 39 Col. Centro C. P. 60000. Tel. 452-522- 2914

5.2.13. Fortalezas.

- Un buen Aguardiente a un buen precio.
- Ser una marca de Charanda Competitiva.
- Contar con el apoyo de personal que conoce perfectamente el proceso de producción de Charanda.
- Que Charanda Reposado El Viajero tendrá en su elaboración un proceso tradicional y no un proceso comercial.

- Que el Charanda tiene la denominación de origen y solamente 16 municipios de Michoacán pueden producir aguardiente de caña.

5.2.14. Debilidades.

- Por ser un Charanda Joven seria difícil su venta mientras se da a conocer.
- Que todos mis proveedores solamente venden la materia prima de contado y yo como empresa debo brindar crédito a mis clientes.
- Falta de Liquidez para lanzar el proyecto.
- Que la gente escucha Charanda se imagina un aguardiente corriente.
- Solamente se tendrá una camioneta lo cual solo se podrá mandar un embarque de Charanda por día.

5.2.15. Solución a Debilidades.

- Crear una buena imagen y diseño, tanto en la ergonomía de la botella como en la etiqueta de nuestro producto para que sea atractivo.
- Poner unas lonas o mantas en las afueras de Uruapan Mich. Para dar la bienvenida a turistas y paisanos que nos visitan de esta forma vamos dando a conocer nuestra marca y lo que produce Uruapan.
- Dar a probar nuestro Charanda para que descubran la calidad del aguardiente.
- Establecer un plazo mínimo de 15 días de crédito a nuestros clientes y como empresa para asegurar dicho monto del crédito nuestro cliente deberá firmar un pagare por la cantidad que corresponda a el valor de la mercancía.
- Que si mis compras las realizo en efectivo, es necesario buscar proveedores que manejen un buen precio y calidad en la materia prima.

- Buscar un financiamiento para hacer crecer nuestro proyecto y a la vez nos beneficie en las formas de pago.
- Que las ganancias que se generen se vuelvan a invertir para que nuestro capital se incremente.
- Contar con personal de gran experiencia que nos apoyaran en la producción de Charanda.
- Perfeccionar el proceso de destilación y producción del Charanda.
- Como iríamos iniciando nos basta con una sola camioneta para cubrir los pedidos de nuestros clientes, pero la idea es de ir creciendo y a la vez considerar que se requiere de más transporte.

5.2.16. Comercialización del producto.

Al lanzar este proyecto además de generar fuentes de empleo, se pretende darlo a conocer y generar ventas en todo Michoacán ya que nuestra gente es quien nos brindara el honor de buscarnos y elegirnos como una marca prestigiada, después sin descuidar este mercado el objetivo es buscar la aceptación en otros estados de la Republica Mexicana como son: Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Zacatecas, Toluca, México D. F., Puebla y Monterrey hasta lograr la exportación de nuestro aguardiente a Canadá, Estados Unidos y ver las posibilidades de llegar algunos países de Europa y Asia.

Se venderá un buen aguardiente de calidad a un buen precio competitivo teniendo tres categorías de clientes.

Los rangos son los siguientes:

- Mayoreo: Se les dará un precio especial a los clientes que compren un volumen de 300 cajas en adelante realizando un 5% de descuento solo si la compra es de contado.
- Medio-mayoreo: Son clientes que principalmente se les maneja un crédito de 15 días, solamente les puedo manejar un 3% de descuento si la compra es de contado y principalmente el volumen de compra debe ser de 100 a 299 cajas.
- Menudeo: Son nuestro principal mercado, son clientes locales que tienen su Vinatería los cuales venden nuestro producto y principalmente turistas que visitan nuestra ciudad su compra es directamente con nuestro vendedor o en la fabrica y el volumen de compra varia de 1 caja hasta 99 cajas.

5.2.17. Oferta.

Al estudiar nuestro mercado descubrimos una oferta competitiva o de mercado libre, puesto que realmente si hay competencia muy fuerte y reconocida, pero nadie domina a nadie y lo que busca el cliente es calidad, precio y el servicio, lo cual nosotros como futura empresa debemos cuidar y manejar muy bien para ser competitivos, ya que en los vinos no hace falta mucha publicidad solo basta con vender una buena imagen del producto para atraer al cliente esto es una ventaja para que nos brinden la oportunidad de degustar nuestro producto y al elaborar un aguardiente de calidad aseguramos las ventas de nuestro Charanda.

5.2.18. Lista de materias primas y/o productos.

18 Garrafrones de alcohol.	\$3,600.00
720 Ltos. De Agua.	\$250.00
28 Kg. de azúcar	\$252.00
1 Arpilla de caña de 27 Kg.	\$180.00
½ Caja de uvas pasas.	\$125.00
½ Caja de ciruelas pasas.	\$175.00
122 Cajas con Bot. \$43.00c/u.	\$5,246.00
1476 Etiquetas.	\$1,476.00
Brambila	\$15.00
1476 Artesanías de maque \$2.00 c/u.	\$2952.00
TOTAL.	\$14271.00
TOTAL DE CAJAS PROD.	122
COSTO DE MAT. PRIMA.	\$116.98
COSTO DE PRODUCCIÓN.	\$116.98

NOTA: Es la materia prima que se requiera para la producción de 1100 ltos. De aguardiente obteniendo 122 cajas. (Cada caja contiene 12 botellas con 750 ml.)

5.2.19. Identificar Proveedores.

Azúcar.

- Ingenio Lázaro Cárdenas. Casco de Ex hacienda s 483 C. P. 61710 Taretan Mich. Tel. 422-592-0005
- Brigido García Nava 13 C. P. 60190 Uruapan Mich. Tel. 452-502-1078.

Cajas.

- Grupo Monrroy. Calle: José Ma. Morelos 500 C. P. 60250 Paracho Mich. Tel. 423-525-0950 y 423-525-0088.
- Cajas de Cartón Corrugado Smurfit. Planta Guanajuato. Km. 57 Carretera Querétaro – San Luis Potosí 37980. San José Iturbide, Gto. Tel. (419)198-3400. Fax. (419) 198-4010.

Gas.

- Gas Express Nieto. Uruapan – Carapan 65 C. P. 60010 Uruapan Mich. Tel. 452-524-2661.

Etiquetas.

- Litho Quality. Calle: Francisco I. Madero no. 53 Col. Centro C. P. 60000. Uruapan Mich. Tel. 452-524-3991.
- López Impresores. Calle: Emilio Carranza no. 26 Col. Centro C. P. 60000. Uruapan Mich. Tel. 452-523-1156.

Uva pasa, Ciruela pasa y Caña.

- Comercializadora Casa Bety, oficinas: Pasillo CD Bodega C-65 central de abastos. México D. F. Tel (+55)5694-1089; 5694-9353; Fax. (+55)5694-1044.
- Espinosa Mier Manuel. En la Calle: Constitución no. 25 C. P. 60040 Uruapan Mich. Tel. 452-523-3300.

Brambila.

- El Globo. Francisco Villa no.113 C. P. 60000. Uruapan Michoacán. Tel 452-524-5878.

Agua de manantial.

- Pipas Raya, Ignacio Raya. Calle: Prolongación Francisco Villa no. 221.

Artesanías.

- Ma. Elena Cuevas de Romero. Calle: Donato Guerra no. 2 C. P. 60000
Uruapan Mich. Tel. 452-523-7419

Alcohol.

- Licores Típicos Mexicanos S. A. de C. V. LITIMEX.; www.litimex.com.
Tel. (+55) 5368-0388; 5368-3002; 5567-2657; Fax. (+55) 5368-3002.

Botella y Tapón.

- Envases integrales de occidente, ejecutivo de ventas: Gabriel Real Guisar.
Tel. (+33) 3330-2576; Fax (+33) 3367-4728. Oficinas avenida colon no. 3547
Colonia López Portillo C. P. 44960 Guadalajara Mex.

5.2.20. Determinación del precio.

COSTO PRIMO				GASTOS IND. DE FAB.	COSTO.
MATERIA PRIMA.	PRECIO.	MANO DE OBRA.	MINUTOS.	Gas.	800.00
18 Garrafrones de alcohol.	3,600.00	Proceso de prod.	180	Agua	120.00
720 Ltos. De Agua.	250.00	Embotellar.	20	Luz	800.00
28 Kg. de azúcar	252.00	Taponar.	20	sueldos	15501.21
1 Arpilla de caña de 27 Kg.	180.00	Etiquetado.	36	Art. de limpieza.	200.00
1/2 Caja de uvas pasas.	125.00	Detallado.	20	TOTAL.	17421.21
1/2 Caja de ciruelas pasas.	175.00	Empacar.	5	PROD. DE CAJAS POR MES.	3660.00
122 Cajas con Bot. \$43.00 c/u.	5,246.00	TOTAL	281	COSTO DE G. I. F.	4.76
1476 Etiquetas.	1,476.00	SALARIO POR DIA	\$80.00	DEP. DE LA MAQ.	0.24
Brambila	15.00	SALARIO POR HORA.	\$10.00	G. I. F.	5.00
1476 Art. de maque \$2.00 c/u.	2,952.00	SALARIO POR MIN.	\$0.17		
TOTAL.	14,271.00	COSTO DE M. O.	46.83	DEP. DE LA MAQ:	
TOTAL DE CAJAS PROD.	122			Prod. Por día (cajas con 12 Bot.)	122
COSTO DE MAT. PRIMA.	116.98			días del año	365
COSTO DE PROD.	163.81			Prod. Anual. (Cajas con 12 Bot.	44530
				Maquinaria	85000.00
				Vida útil 8 años	8
					356240
					0.24
COSTO DE PROD.	163.81	COSTO DE M. O.	46.83	G. I. F.	5.00

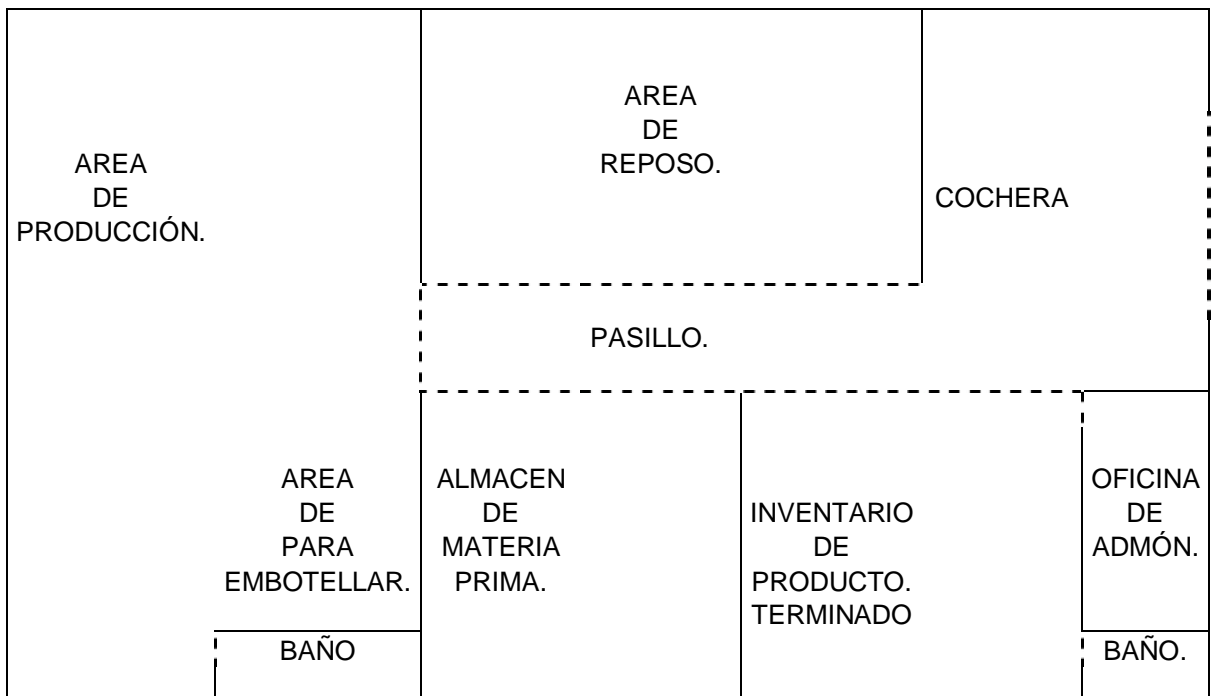
GTOS. DE DISTRIBUCIÓN.	COSTO.	GTOS. ADMVOS.	COSTO.	IMPUESTOS.	PRECIO.
Eq. De transporte	130000.00	Facturas	300.00	Precio al público sin IVA.(La caja)	307.30
Combustible 15 Ltos. \$8.00 el Lto.	120.00	Papelería.	200.00	IVA.	15%
Salario diario	100.00	Publicidad.	1000.00		46.10
Viáticos	50.00	Sueldos	19980.43	Precio al público con IVA.(La caja)	353.40
		Viáticos	1200.00		
120Km. - (2 Hr.)+ 1 Hr.		Teléfono	500.00		
Ida. (Minutos.)	120	Cartucho de impresora	180.00	MARGEN DE UTILIDAD	
Descarga (Minutos)	60			Precio.	178.00
Regreso (Minutos.)	120	Honorarios del Contador	1500.00	Porcentaje de ganancia.	75%
Total de min. En un embarque.	300	TOTAL DE GTOS. ADMVOS.	24860.43	Utilidad.	131.70
Jornada de 8 Hr.	480	PROD. DE CAJAS POR MES.	3660	Precio.	175.60
No. De viajes diarios.	1	COSTO DE G. A.	6.79	Precio al público sin IVA.(La caja)	307.30
DEPRESIACIONES.					
Jornada de 8 Hr.	480				
Días del año.	365				
Minutos al año.	175200				
Años de vida útil del Transporte.	4				
	700800				
Valor de la camioneta.	130000.00				
COSTO POR KM.	0.19				
Prod. Por día (cajas con 12 Bot.)	122				
DEPRESIACION POR KM.	0.0015				
Combustible 15 Ltos. \$8.00 el Lto.	120.00				
Prod. Por día (cajas con 12 Bot.)	122				
	0.98				
Salario diario	100.00				
Prod. Por día (cajas con 12 Bot.)	122				
	0.82				
Viáticos	50.00				
Prod. Por día (cajas con 12 Bot.)	122				
	0.41				
TOTAL DE G. D.	2.40	COSTO DE G. A.	6.79	Precio al público con IVA.(La caja)	353.40

5.2.21. Precio.

Costo de producción.	\$163.81
Gastos indirectos de fabricación.	\$5.00
Gastos de Distribución.	\$2.40
Gastos administrativos.	\$6.79
Precio.	\$178.00
Porcentaje de ganancia.	75%
Precio al público sin IVA.(La caja)	\$311.50
IVA	15%
Precio al público con IVA.(La caja)	\$358.23

5.3. Estudio técnico.

5.3.1. Tamaño óptimo de la planta.



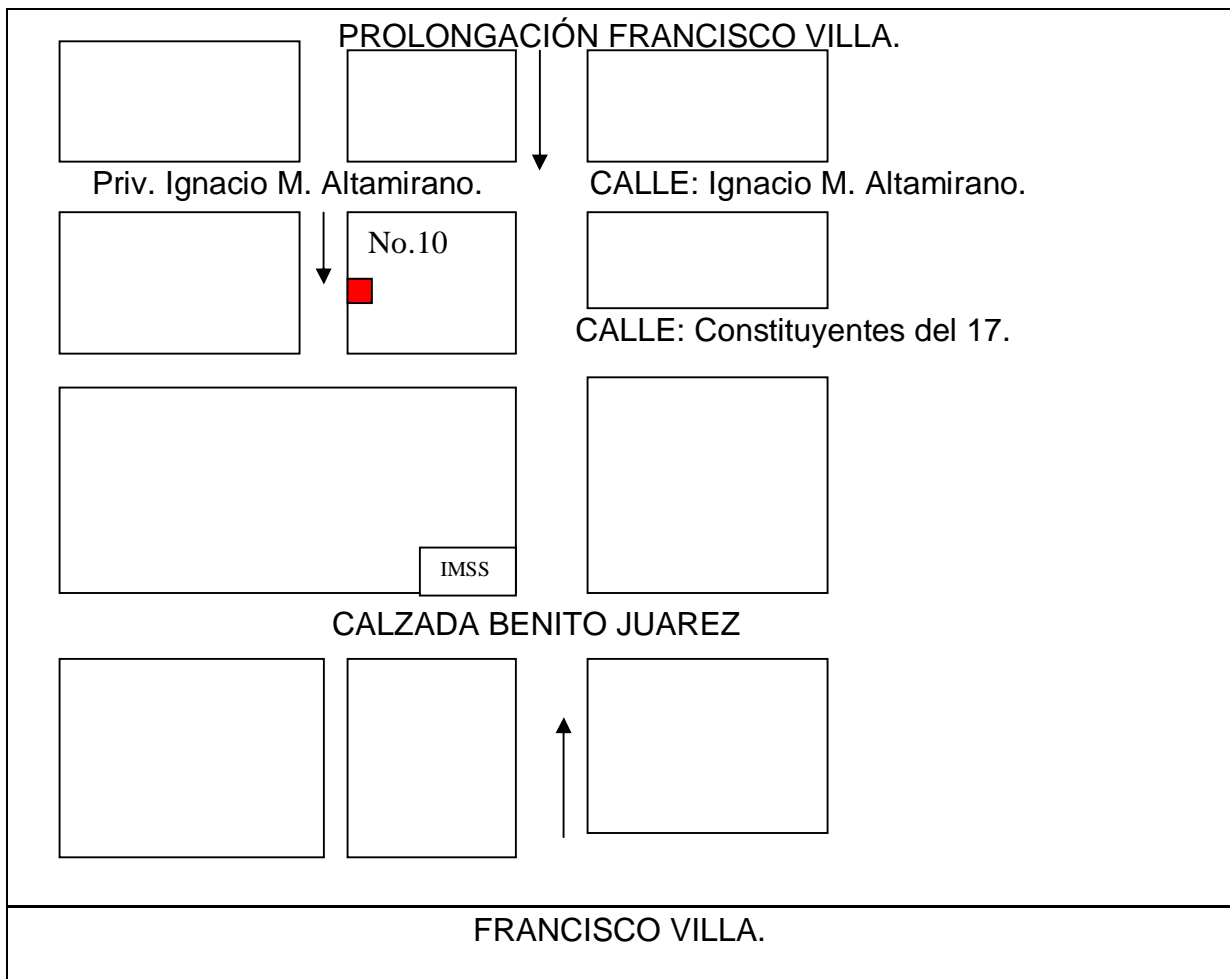
Como tamaño óptimo de la planta necesitamos un terreno de 8m. De ancho por 20m. De largo, dando un total de 160m².

- Área de producción un espacio de 40m².
- Área de reposo 31.5m².

- Almacén de materia prima 19.25m².
- Área de inventario de producto terminado serian 22.75m².
- Oficina de Admón. 10.5m².
- Entre el área de cochera y pasillo es un área de 36m².

5.3.2. Localización.

- Domicilio: Calle: Privada de Ignacio Manuel Altamirano No. 10. Col. Linda Vista. C. P. 60020.
- Croquis:

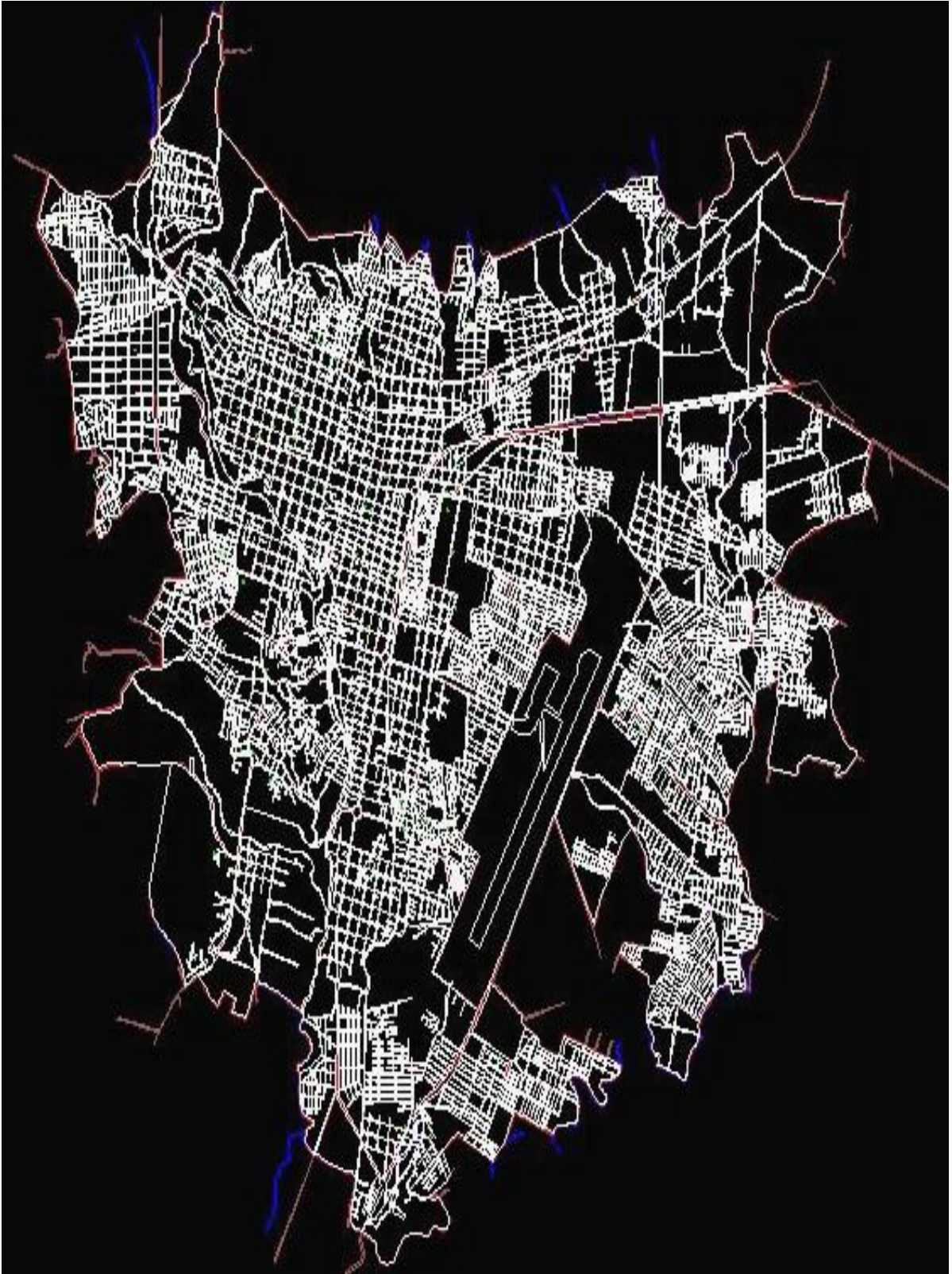


5.3.3. Ubicación.

- Mapa de la ciudad:



- Mapa de Uruapan Michoacán.

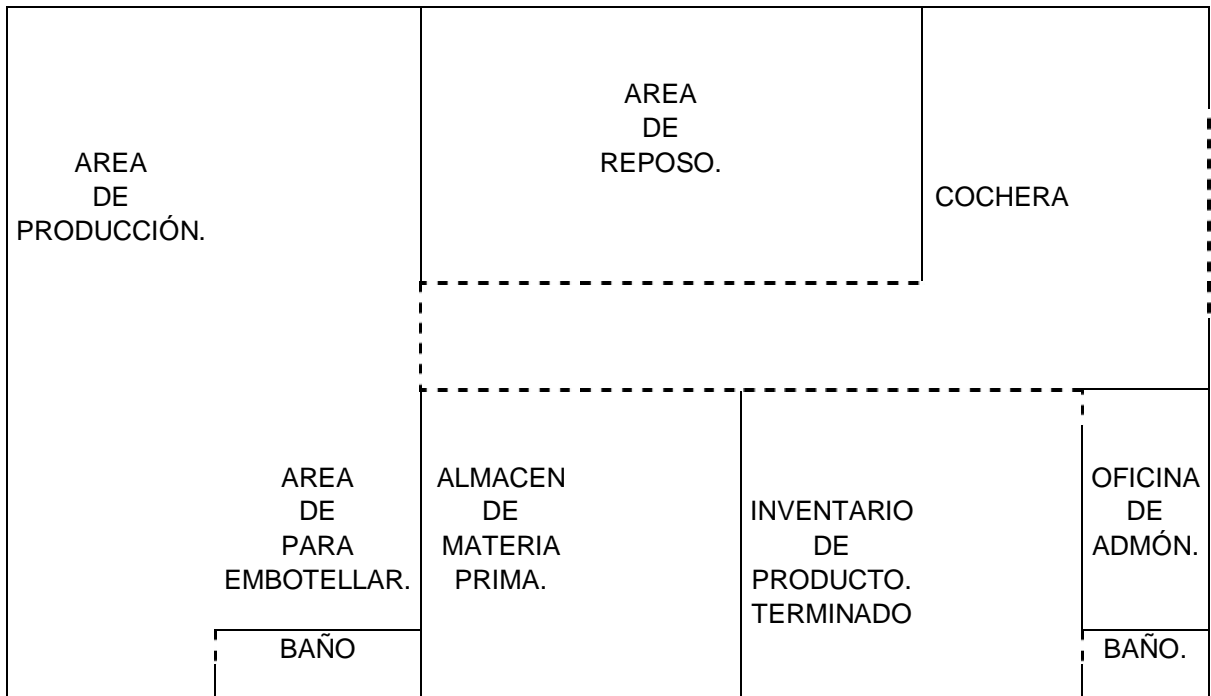


5.3.4. Lista de requerimientos.			
HERRAMIENTAS Y USTENCILIOS.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
4	Tinas de Acero Inoxidable de 150 Ltos.	\$800.00 C/U.	\$3,200.00
3	Barriles Chicos de 100 Ltos.	\$500.00C/U.	\$1,500.00
2	Barril Grande de 500 Ltos.	\$5,000.00	\$5,000.00
1	Mesa de Madera de 1.20m x 4m.	\$850.00	\$850.00
5	Garrafones para el Alcohol.	\$200.00	\$1,000.00
1	Quemador.	\$250.00	\$250.00
1	Termómetro.	\$170.00	\$170.00
1	Alcoholímetro.	\$800.00	\$800.00
2	Diablitos.	\$300.00 C/U	\$600.00
15	Tarimas de madera.	\$200.00 C/U	\$3,000.00
		TOTAL.	\$16,370.00
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Alambique de Cobre. De 1100 Ltos. (4 Pzs.)	\$48,000.00	\$48,000.00
1	Llenadora de botellas.	\$34,500.00	\$34,500.00
1	Tanque estacionario de gas.	\$2,500.00	\$2,500.00
		TOTAL.	\$85,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Archivero.	\$450.00	\$450.00
1	Teléfono.	\$1,250.00	\$1,250.00
1	Escritorio.	\$2,800.00	\$2,800.00
2	Sillas.	\$550.00 C/U.	\$1,100.00
1	Sillón.	\$1,500.00	\$1,500.00
		TOTAL.	\$7,100.00
GASTOS DE PRODUCCIÓN.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
3 m.	De manguera para el quemador.	\$90.00	\$90.00
1	Aux. de producción.	\$4,756.36	\$4,756.36
3	Operarios.	\$3,886.62	\$11,659.86
	Gas.	\$800.00	\$800.00
		TOTAL.	\$17,306.21
GASTOS DE VENTA.			
1	Chofer.	\$4,756.36	\$4,756.36
		TOTAL.	\$4,756.36

GASTOS ADMINISTRATIVOS.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
	Papelería.	\$200.00	\$200.00
	Luz.	\$800.00	\$800.00
	Agua.	\$120.00	\$120.00
	Predial.	\$250.00	\$250.00
	Art. De Limpieza.	\$200.00	\$200.00
	Facturas.	\$300.00	\$300.00
1	Gerente general.	\$15,224.08	\$15,224.08
1	Contador.	\$1,500.00	\$1,500.00
	Publicidad.	\$1,000.00	\$1,000.00
	Viáticos.	\$1,200.00	\$1,200.00
	Gastos de teléfono.	\$500.00	\$500.00
1	Cartucho para impresora.	\$180.00	\$180.00
		TOTAL.	\$21,474.08
EQUIPO DE TRANSPORTE.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Camioneta.	\$130,000.00	\$130,000.00
EQUIPO DE CÓMPUTO.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Computadora.	\$11,500.00	\$11,500.00
1	Impresora.	\$650.00	\$650.00
		TOTAL.	\$12,150.00
GASTOS DE INSTALACION.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
	Acondicionamiento del área de Producción.	\$10,000.00	\$10,000.00
	Tejado.	\$5,000.00	\$5,000.00
1	Caldera.	\$2,500.00	\$2,500.00
	Instalación del alambique.	\$1,500.00	\$1,500.00
		TOTAL.	\$19,000.00
		TOTAL.	\$313,156.64

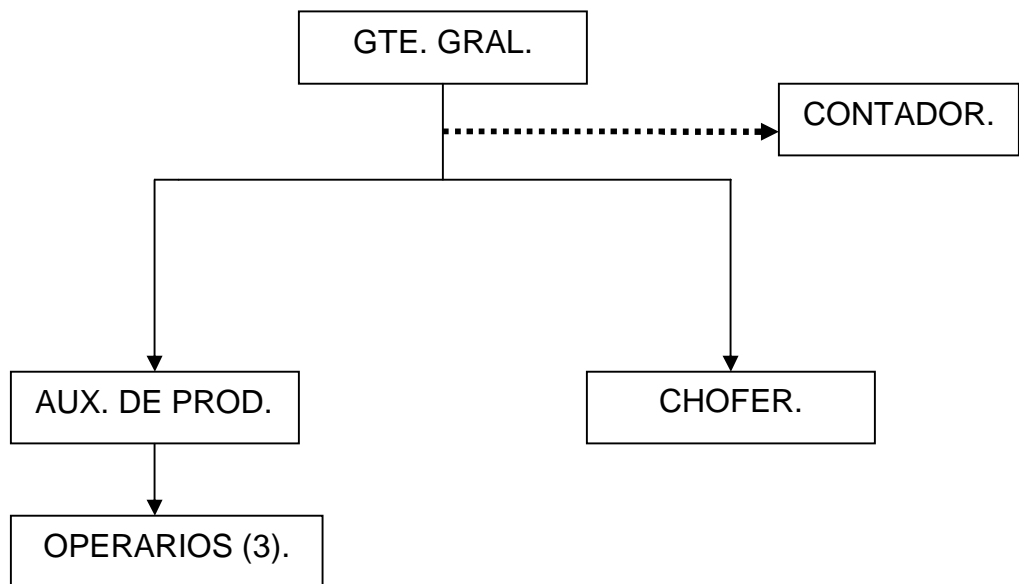
5.3.5. Instalaciones:

- Croquis:



5.3.6. Aspecto Administrativo.

5.3.6.1. Organigrama.



5.3.6.2. Nivel de mando.

- Principalmente es establecido por el gerente general que a su vez tiene el poder o autorización de mandar a los demás puestos para la ejecución correcta de las actividades de cada subordinado.
- Dentro del segundo mando como la comunicación es descendente, los dos encargados tanto el de producción como el chofer están al margen de las ordenes del gerente general de acuerdo a los pedidos que se deben cubrir a los clientes y a su vez cuanto Charanda debe producirse planteando objetivos e ir delegando liderazgo y motivación a los subordinados para lograr lo planeado. El chofer debe cuidar que nuestro producto este muy bien acomodado en la camioneta, así como al subir y bajar el producto para evitar algún accidente, en el auxiliar de producción es estar pendiente de la materia prima y en el proceso de producción del Charada con la ayuda de los tres operarios.

5.3.6.3. Canales de comunicación.

La comunicación será en forma descendente comunicando la información planteada y objetivos por alcanzar informando a todos los puestos hasta el último subordinado.

De igual forma aceptamos la comunicación horizontal, ascendente y vertical en situaciones o momentos donde los empleados deseen informar algo relacionado con respecto a su puesto, la comunicación se realizara en forma oral o de ser necesario por escrito.

5.3.6.4. Perfil de puestos.

Nombre del puesto: Gerente General.

Edad: 26 a 40 años.

Sexo: Masculino.

Edo. Civil: Indistinto.

Escolaridad: Lic. En Administración o carrera a fin.

Experiencia: Mínimo 2 años.

Habilidades: Liderazgo, facilidad de palabra, trabajo por objetivos, ser proactivo, gusto por las ventas, sociable, visionario, buen negociador, responsable

Nombre del puesto: Auxiliar de Producción.

Edad: 22 a 30 años.

Sexo: Masculino.

Edo. Civil: Indistinto.

Escolaridad: Preparatoria o Carrera técnica.

Experiencia: Mínimo 2 años.

Habilidades: Organizado, trabajador, disciplinado, responsable, ganas de superarse, que conozca el proceso de destilación, trabajar en equipo, liderazgo y que conozca muy bien el ramo de la industria.

Nombre del puesto: Chofer.

Edad: 24 a 35 años.

Sexo: Masculino.

Edo. Civil: Preferentemente casado.

Escolaridad: Preparatoria terminada.

Experiencia: Mínimo 2 años.

Habilidades: Responsable, trabajador, disciplinado, dinámico, gusto por las ventas y que conozca el estado.

Nombre del puesto: Operario.

Edad: 18 a 23 años.

Sexo: Indistinto.

Edo. Civil: Soltero (a).

Escolaridad: Secundaria terminada.

Experiencia: no necesaria.

Habilidades: Responsable, trabajador, disciplinado y organizado.


5.3.6.5. Descripción de puestos.

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.		
	JEFE INMEDIATO: DUEÑO.	
	PUESTO: GERENTE GENERAL.	SUBORNIDADOS: 1
	HORARIO: DE 9:00 A 2:00 DE 16:00 A 19:00	CLAVE: VJO/07-01.

OBJETIVO:
Aprovechar de la mejor forma posible todos los recursos con los que cuenta la empresa logrando el crecimiento de la misma.
UBICACIÓN:
Nivel estratégico.
DESCRIPCION DEL PUESTO:
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer completamente el proceso productivo, administrativo y puntos de venta. • Supervisar que el proceso de producción sea al adecuado y degustar la calidad del aguardiente. • Comunicación constante y directa con el contador para estar al tanto de la situación contable de la empresa. • Comunicación directa con el chofer y el auxiliar de producción para tener claro las ordenes de pedidos por surtir. • Realizar estrategias, objetivos y un plan de trabajo por año para mejorar el crecimiento de la empresa. • Analizar la liquides de la empresa. • Buscar nuevos mercados y tener una base de datos de los clientes más potenciales. • Implementar las relaciones públicas dentro y fuera de la empresa.
CONTACTO PERMANENTE:
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores. • Clientes. • Turistas. • Secretaria de turismo. • Secretaria de economía. • Con el chofer, el auxiliar de producción y operarios.
SUBORDINADOS:
<ul style="list-style-type: none"> • Chofer. • Auxiliar de producción y operarios.

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.		
	JEFE INMEDIATO: GERENTE GENERAL.	
	PUESTO: AUX. DE PROD.	SUBORNIDADOS: 1
	HORARIO: DE 9:00 A 2:00 DE 16:00 A 19:00	CLAVE: VJO/07-03.

<p>OBJETIVO: Tener el mayor cuidado en la selección de toda la materia prima y optimizar los recursos necesarios para lograr una producción de un aguardiente de calidad.</p> <p>UBICACIÓN: Segundo nivel.</p> <p>DESCRIPCION DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener un inventario de materia prima. • Conocer perfectamente el proceso de producción. • Supervisar y cuidar la limpieza de las instalaciones, herramientas, utensilios y maquinaria. • Cuidar que el proceso de producción sea el adecuado para lograr obtener un Charanda autentico. • Delegar y supervisar las funciones a los operarios. (En llenar las botellas, etiquetado, poner la caña, taponar, poner la artesanía, pulir la botella y empacar en las cajas). • Recibir por escrito las órdenes de pedido y preguntar si tuviera alguna duda. • Entregar en tiempo y forma los pedidos realizados. <p style="text-align: center;">CONTACTO PERMANENTE.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerente general. • Chofer. • Operarios (3). • Proveedores. <p style="text-align: center;">SUBORDINADOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 Operarios.

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.		
	JEFE INMEDIATO: GERENTE GENERAL.	
	PUESTO: CHOFER	SUBORNIDADOS: 1
	HORARIO: MIXTO.	CLAVE: VJO/07-04.

<p>OBJETIVO: Entregar a tiempo los pedidos a nuestros clientes y cuidar la imagen de la empresa.</p> <p>UBICACIÓN: Segundo nivel.</p> <p>DESCRIPCION DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verificar que la mercancía que le entrega el Aux. de producción este completa, en buen estado y sea para el cliente que realizo el pedido. • Cargar y descargar la camioneta con mucho cuidado para evitar accidentes. • Entregar la mercancía completa y en buen estado a nuestros clientes. • Tratar con respeto a nuestros clientes cuidando la imagen de la empresa. • Mantener siempre limpia la camioneta. <p>CONTACTO PERMANENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con el gerente general. • Auxiliar de producción. • Clientes. • Proveedores. <p>SUBORDINADOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ninguno. (Es responsabilidad del chofer si necesita una persona que le ayude a descargar, la empresa solo cumple con los viáticos).

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.		
	JEFE INMEDIATO: AUXILIAR DE PRODUCCIÓN.	
	PUESTO: OPÉRARIOS	SUBORNIDADOS: 3
	HORARIO: DE 9:00 A 2:00 DE 16:00 A 19:00	CLAVE: VJO/07-05.

<p>OBJETIVO:</p> <p>Desarrollar todas y cada una de las funciones dentro del proceso de producción con limpieza e higiene para obtener un Charanda autentico.</p> <p>UBICACIÓN:</p> <p>Tercer nivel.</p> <p>DESCRIPCION DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollara las actividades que se les asigne. (En llenar las botellas, etiquetado, poner la caña, taponar, poner la artesanía, pulir la botella y empacar en las cajas). • Mantener limpias las instalaciones, herramientas, utensilios y maquinaria. <p style="text-align: center;">CONTACTO PERMAMNENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerente general • Auxiliar de Producción. • Chofer. • Operarios. <p style="text-align: center;">SUBORDINADOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ninguno.
--

5.3.7. Aspectos legales.

- Secretaría de Economía.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- Código civil federal.
- Ley federal de trabajo.
- Ley del seguro social (IMSS).
- Carta que comprueba el universo para la investigación de mercado.

NOTA: Estos son los aspectos legales con los que se relaciona este proyecto de inversión, al final en el apartado de anexos esta más explícita la relación con cada una de estas entidades.

5.4. Estudio Económico.

5.4.1. Estado de posición financiera inicial.

CHARANDA REPOSADO " EL VIAJERO " ESTADO DE POSICIÓN FINANCIARA INICIAL.

ACTIVO

Circulante.

Bancos.	\$179,980.87	
Imptos a favor.	<u>\$142,345.50</u>	
SUMA DE ACTIVO CIRCULANTE.		\$322,326.37

No Circulante.

Terreno	\$180,000.00	
Construcción	\$500,000.00	
Herramientas y ustencilios.	\$16,370.00	
Equipo de Transporte.	\$130,000.00	
Maquinaria y equipo de trabajo.	\$85,000.00	
Mobiliario y equipo de oficina.	\$7,100.00	
Equipo de cómputo.	\$11,500.00	
Gastos de Instalación	<u>\$19,000.00</u>	
SUMA DE ACTIVO NO CIRCULANTE.		<u>\$948,970.00</u>

TOTAL ACTIVO. \$1,271,296.37

PASIVO.

A Corto Plazo.

Acreedor bancario. \$500,000.00

CAPITAL CONTABLE.

Aportación. \$80,000.00
Donación \$691,296.37
\$771,296.37

SUMA DE PASIVO +
CAPITAL. \$1,271,296.37

TOTAL PASIVO + CAPITAL. \$1,271,296.37

5.4.2. Propuesta de financiamiento.

Cédula de financiamiento de Charanda Reposado El Viajero.

Banco: Bancomer. Monto: \$500,000.00 Interés: TII + 6.5% Plazo: 3 años.

TABLA DE AMORTIZACIÓN.					PAGO DE INT. ANUAL.
PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERES	SALDO	PAGO	
0	\$500,000.00		\$500,000.00		
1	\$13,888.89	\$6,450.00	\$486,111.11	\$20,338.89	
2	\$13,888.89	\$6,270.83	\$472,222.22	\$20,159.72	
3	\$13,888.89	\$6,091.67	\$458,333.33	\$19,980.56	
4	\$13,888.89	\$5,912.50	\$444,444.44	\$19,801.39	
5	\$13,888.89	\$5,733.33	\$430,555.56	\$19,622.22	
6	\$13,888.89	\$5,554.17	\$416,666.67	\$19,443.06	
7	\$13,888.89	\$5,375.00	\$402,777.78	\$19,263.89	
8	\$13,888.89	\$5,195.83	\$388,888.89	\$19,084.72	
9	\$13,888.89	\$5,016.67	\$375,000.00	\$18,905.56	
10	\$13,888.89	\$4,837.50	\$361,111.11	\$18,726.39	
11	\$13,888.89	\$4,658.33	\$347,222.22	\$18,547.22	
12	\$13,888.89	\$4,479.17	\$333,333.33	\$18,368.06	\$65,575.00
13	\$13,888.89	\$4,300.00	\$319,444.44	\$18,188.89	
14	\$13,888.89	\$4,120.83	\$305,555.56	\$18,009.72	
15	\$13,888.89	\$3,941.67	\$291,666.67	\$17,830.56	
16	\$13,888.89	\$3,762.50	\$277,777.78	\$17,651.39	
17	\$13,888.89	\$3,583.33	\$263,888.89	\$17,472.22	
18	\$13,888.89	\$3,404.17	\$250,000.00	\$17,293.06	
19	\$13,888.89	\$3,225.00	\$236,111.11	\$17,113.89	
20	\$13,888.89	\$3,045.83	\$222,222.22	\$16,934.72	
21	\$13,888.89	\$2,866.67	\$208,333.33	\$16,755.56	
22	\$13,888.89	\$2,687.50	\$194,444.44	\$16,576.39	
23	\$13,888.89	\$2,508.33	\$180,555.56	\$16,397.22	
24	\$13,888.89	\$2,329.17	\$166,666.67	\$16,218.06	\$39,775.00
25	\$13,888.89	\$2,150.00	\$152,777.78	\$16,038.89	
26	\$13,888.89	\$1,970.83	\$138,888.89	\$15,859.72	
27	\$13,888.89	\$1,791.67	\$125,000.00	\$15,680.56	
28	\$13,888.89	\$1,612.50	\$111,111.11	\$15,501.39	
29	\$13,888.89	\$1,433.33	\$97,222.22	\$15,322.22	
30	\$13,888.89	\$1,254.17	\$83,333.33	\$15,143.06	
31	\$13,888.89	\$1,075.00	\$69,444.44	\$14,963.89	
32	\$13,888.89	\$895.83	\$55,555.56	\$14,784.72	
33	\$13,888.89	\$716.67	\$41,666.67	\$14,605.56	
34	\$13,888.89	\$537.50	\$27,777.78	\$14,426.39	
35	\$13,888.89	\$358.33	\$13,888.89	\$14,247.22	
36	\$13,888.89	\$179.17	\$0.00	\$14,068.06	\$13,975.00
3 años.	\$500,000.00	\$119,325.00	\$8,750,000.00	\$619,325.00	\$119,325.00

5.4.3. Estados financieros proyectados.

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de resultados del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 1

VENTAS.	\$ 13,775,212.40	
COSTO DE PRODUCCIÓN.	\$ 6,604,819.68	
UTILIDAD BRUTA.		\$ 7,170,392.72
Gastos de Operación.		\$ 6,027,356.85
De operación.	\$ 5,630,928.63	
Administrativos.	\$ 315,405.72	
Depreciación.	\$ 81,022.50	
UTILIDAD DE OPERACIÓN.		\$ 1,143,035.87
Costo integral de financiamiento.		\$ 65,575.00
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		\$ 1,077,460.87
ISR.		\$ 312,463.65
PTU.		\$ 107,746.09
UTILIDAD NETA.		\$ 657,251.13

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Flujo de efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 1.

SALDO INICIAL.		\$ 179,980.87
INGRESOS.		
Ventas.	\$ 13,775,212.40	
IVA cobrado.	\$ 2,066,281.86	
Suma de ingresos.		\$ 15,841,494.26
EGRESOS.		
Producción.	\$ 6,604,819.68	
Gastos operativos.	\$ 5,630,928.63	
Gastos administrativos.	\$ 315,405.72	
Pago de intereses.	\$ 65,575.00	
Pago de capital (amort).	\$ 166,666.67	
IVA pagado.	\$ 809,635.78	
Suma de egresos.		\$ 13,593,031.48
SALDO NETO DE EFECTIVO.		\$ 2,428,443.65

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.
Estado de posición financiera al 31 de diciembre AÑO 1.

ACTIVO.			PASIVO.		
Circulante.			a corto plazo.		
Bancos.	\$ 2,428,443.65		IVA por pagar.	\$ 2,066,281.86	
IVA a favor.	<u>\$ 951,981.28</u>		Acreedor bancario.	\$ 166,666.67	
		\$3,380,424.94	ISR.	\$ 312,463.65	
			PTU.	<u>\$ 107,746.09</u>	\$2,653,158.27
 NO CIRCULANTE.					
Terreno.	\$ 180,000.00				
Construcción.	\$ 500,000.00				
Depreciación económica.	\$ 25,000.00		A largo plazo.		
Herramientas y ustencilios.	\$ 16,370.00		Acreedor bancario.	\$ 166,666.67	\$ 166,666.67
Depreciación acumulada.	\$ 8,185.00				
Mobiliario y equipo de oficina.	\$ 7,100.00				
Depreciación acumulada.	\$ 887.50				
Maquinaria y equipo de trab.	\$ 85,000.00		CAPITAL CONTABLE		
Depreciación acumulada.	\$ 10,625.00		Donación.	\$ 691,296.37	
Equipo de transporte.	\$ 130,000.00		Util. Del periodo.	\$ 657,251.13	
Depreciación acumulada.	\$ 32,500.00		Aportación inicial.	<u>\$ 80,000.00</u>	\$1,428,547.50
Gastos de instalación.	\$ 19,000.00				
Depreciación acumulada.	\$ 950.00				
Equipo de cómputo.	\$ 11,500.00				
Depreciación acumulada.	<u>\$ 2,875.00</u>	<u>\$ 867,947.50</u>			
TOTAL DE ACTIVO.		<u><u>\$4,248,372.44</u></u>	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL.		<u><u>\$4,248,372.44</u></u>

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de resultados del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 2.

VENTAS.	\$ 14,286,272.78	
COSTO DE PRODUCCIÓN.	\$ 6,849,858.49	
UTILIDAD BRUTA.		\$ 7,436,414.29
Gastos de Operación.		\$ 6,247,469.19
De operación.	\$ 5,839,631.36	
Administrativos.	\$ 326,815.33	
Depreciación.	\$ 81,022.50	
UTILIDAD DE OPERACIÓN.		\$ 1,188,945.10
Costo integral de financiamiento.		\$ 39,775.00
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		\$ 1,149,170.10
ISR.		\$ 333,259.33
PTU.		\$ 114,917.01
UTILIDAD NETA.		\$ 700,993.76

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Flujo de efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 2.

SALDO INICIAL.		\$ 2,428,443.65
INGRESOS.		
Ventas.	\$ 14,286,272.78	
IVA cobrado.	\$ 2,142,940.92	
Suma de ingresos.		\$ 16,429,213.70
EGRESOS.		
Producción.	\$ 6,849,858.49	
Gastos operativos.	\$ 5,839,631.36	
Gastos administrativos.	\$ 326,815.33	
Pago de intereses.	\$ 39,775.00	
Pago de capital (amort).	\$ 166,666.67	
IVA pagado.	\$ 839,666.85	
ISR AÑO I.	\$ 312,463.65	
PTU AÑO I.	\$ 107,746.09	
IVA PAGADO AÑO I.	\$ 1,114,300.58	
Suma de egresos.		\$ 15,596,924.02
SALDO NETO DE EFECTIVO.		\$ 3,260,733.33

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de posición financiera al 31 de diciembre AÑO 2.

ACTIVO.		PASIVO.	
Circulante.		A corto plazo.	
Bancos.	\$3,260,733.33	IVA por pagar.	\$ 2,142,940.92
IVA a favor.	<u>\$ 839,666.85</u>	Acreedor bancario.	\$ 166,666.67
	\$4,100,400.19	ISR.	\$ 333,259.33
		PTU.	<u>\$ 114,917.01</u> \$2,757,783.92
NO CIRCULANTE.		A largo plazo.	
Terreno.	\$ 180,000.00	Acreedor bancario.	\$ - \$ -
Construcción.	\$ 500,000.00		
Depreciación económica.	\$ 50,000.00	CAPITAL CONTABLE.	
Herramientas y ustencilios.	\$ 16,370.00	Donación.	\$ 691,296.37
Depreciación acumulada.	\$ 16,370.00	Util. Del periodo.	\$ 700,993.76
Mobiliario y eq. De oficina.	\$ 7,100.00	Aport. inicial	\$ 80,000.00
Depreciación acumulada.	\$ 1,775.00	Utilidad acumulada	<u>\$ 657,251.13</u> \$2,129,541.27
Maquinaria y eq. De trabajo.	\$ 85,000.00		
Depreciación acumulada.	\$ 21,250.00		
Equipo de transporte.	\$ 130,000.00		
Depreciación acumulada.	\$ 65,000.00		
Gastos de instalación.	\$ 19,000.00		
Depreciación acumulada.	\$ 1,900.00		
Equipo de cómputo.	\$ 11,500.00		
Depreciación acumulada.	<u>\$ 5,750.00</u> \$ 786,925.00		
TOTAL DE ACTIVO.	<u>\$4,887,325.19</u>	TOTAL DE PASIVO +	
		CAPITAL.	<u>\$4,887,325.19</u>

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de resultados del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 3.

VENTAS.	\$ 14,813,436.25	
COSTO DE PRODUCCIÓN.	\$ 7,102,618.27	
UTILIDAD BRUTA.		\$ 7,710,817.98
Gastos de Operación.		\$ 6,472,091.44
De operación.	\$ 6,051,875.78	
Administrativos.	\$ 338,257.67	
Depreciación.	\$ 81,957.98	
UTILIDAD DE OPERACIÓN.		\$ 1,238,726.54
Costo integral de financiamiento.		\$ 13,975.00
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		\$ 1,224,751.54
ISR.		\$ 355,177.95
PTU.		\$ 122,475.15
UTILIDAD NETA.		\$ 747,098.44

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Flujo de efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 3.

SALDO INICIAL.		\$ 3,260,733.33
INGRESOS.		
VENTAS.	\$ 14,813,436.25	
IVA cobrado.	\$ 2,222,015.44	
Suma de ingresos.		\$ 17,035,451.68
EGRESOS.		
Producción.	\$ 7,102,618.27	
Gastos operativos.	\$ 6,051,875.78	
Gastos administrativos.	\$ 338,257.67	
Pago de intereses.	\$ 13,975.00	
Pago de capital (amort).	\$ 166,666.67	
IVA pagado.	\$ 870,220.75	
ISR AÑO II.	\$ 333,259.33	
PTU AÑO II.	\$ 114,917.01	
IVA PAGADO AÑO II.	\$ 1,303,274.06	
COMPRA DE ACTIVO.	\$ 18,240.97	
Suma de egresos.		\$ 16,313,305.51
SALDO NETO DE EFECTIVO.		\$ 3,982,879.50

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.
Estado de posición financiera al 31 de diciembre AÑO 3.

ACTIVO.			PASIVO.		
Circulante.			A corto plazo.		
Bancos.	\$3,982,879.50		IVA por pagar.	\$2,222,015.44	
IVA a favor.	<u>\$ 870,220.75</u>		Acreedor bancario.		
		\$4,853,100.26	ISR.	\$ 355,177.95	
			PTU.	<u>\$ 122,475.15</u>	\$2,699,668.54
NO CIRCULANTE.			A largo plazo.		
Terreno.	\$ 180,000.00		Acreedor bancario.		\$ -
Construcción.	\$ 500,000.00				
Depreciación económica.	\$ 75,000.00		CAPITAL CONTABLE.		
Herramientas y ustencilios.	\$ 18,240.97		Donación.	\$ 691,296.37	
Depreciación acumulada.	\$ 9,120.48		Utilidad del periodo.	\$ 747,098.44	
Mobiliario y eq. De oficina.	\$ 7,100.00		Aportación inicial.	\$ 80,000.00	
Depreciación acumulada.	\$ 2,662.50		Utilidad acumulada.	<u>\$1,358,244.90</u>	\$2,876,639.71
Maquinaria y eq. De trabajo.	\$ 85,000.00				
Depreciación acumulada.	\$ 31,875.00				
Equipo de transporte.	\$ 130,000.00				
Depreciación acumulada.	\$ 97,500.00				
Gastos de instalación.	\$ 19,000.00				
Depreciación acumulada.	\$ 2,850.00				
Equipo de cómputo.	\$ 11,500.00				
Depreciación acumulada.	\$ 8,625.00	\$ 723,207.98			
TOTAL DE ACTIVO.		<u>\$5,576,308.24</u>	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL.		<u>\$5,576,308.24</u>

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de resultados del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 4.

VENTAS.	\$ 15,395,604.29	
COSTO DE PRODUCCIÓN.	\$ 7,381,751.17	
UTILIDAD BRUTA.		\$ 8,013,853.12
Gastos de Operación.		\$ 6,723,862.65
De operación.	\$ 6,290,661.46	
Administrativos.	\$ 351,243.20	
Depreciación.	\$ 81,957.98	
UTILIDAD DE OPERACIÓN.		\$ 1,289,990.48
Costo integral de financiamiento.		\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		\$ 1,289,990.48
ISR.		\$ 374,097.24
PTU.		\$ 128,999.05
UTILIDAD NETA.		\$ 786,894.19

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Flujo de efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 4.

SALDO INICIAL.		\$ 3,982,879.50
INGRESOS.		
VENTAS.	\$ 15,395,604.29	
IVA cobrado.	\$ 2,309,340.64	
Suma de ingresos.		\$ 17,704,944.93
EGRESOS.		
Producción.	\$ 7,381,751.17	
Gastos operativos.	\$ 6,290,661.46	
Gastos administrativos.	\$ 351,243.20	
Pago de intereses.	\$ -	
Pago de capital (amort).	\$ -	
IVA pagado.	\$ 904,586.22	
ISR AÑO III.	\$ 355,177.95	
PTU AÑO III.	\$ 122,475.15	
IVA PAGADO AÑO III.	\$ 1,351,794.68	
Suma de egresos.		\$ 16,757,689.82
SALDO NETO DE EFECTIVO.		\$ 4,930,134.61

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de posición financiera al 31 de diciembre AÑO 4.

ACTIVO.

Circulante.

Bancos.	\$4,930,134.61	
IVA a favor.	<u>\$ 904,586.22</u>	
		\$ 5,834,720.83

NO CIRCULANTE.

Terreno.	\$ 180,000.00	
Construcción.	\$ 500,000.00	
Depreciación económica.	\$ 100,000.00	
Herramientas y ustencilios.	\$ 18,240.97	
Depreciación acumulada.	\$ 18,240.97	
Mobiliario y eq. De oficina.	\$ 7,100.00	
Depreciación acumulada.	\$ 3,550.00	
Maquinaria y eq. De trabajo.	\$ 85,000.00	
Depreciación acumulada.	\$ 42,500.00	
Equipo de transporte.	\$ 130,000.00	
Depreciación acumulada.	\$ 130,000.00	
Gastos de instalación.	\$ 19,000.00	
Deprecación acumulada.	\$ 3,800.00	
Equipo de cómputo.	\$ 11,500.00	
Depreciación acumulada.	<u>\$ 11,500.00</u>	<u>\$ 641,250.00</u>

TOTAL DE ACTIVO. \$ 6,475,970.83

PASIVO.

A corto plazo.

IVA por pagar.	\$2,309,340.64	
Acreedor bancario.	\$ -	
ISR.	\$ 374,097.24	
PTU.	<u>\$ 128,999.05</u>	<u>\$2,812,436.93</u>

A largo plazo.

Acreedor bancario.	\$ -	\$ -
--------------------	------	------

CAPITAL CONTABLE.

Donación.	\$ 691,296.37	
Utilidad del periodo.	\$ 786,894.19	
Aport. Inicial.	\$ 80,000.00	
Utilidad acumulada.	<u>\$2,105,343.34</u>	<u>\$3,663,533.90</u>

TOTAL DE PASIVO + CAPITAL. \$6,475,970.83

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de resultados del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 5.

VENTAS.	\$ 16,040,680.11	
COSTO DE PRODUCCIÓN.	\$ 7,691,046.54	
UTILIDAD BRUTA.		\$ 8,349,633.57
Gastos de Operación.		\$ 7,011,088.35
De operación.	\$ 6,555,338.77	
Administrativos.	\$ 365,803.01	
Depreciación.	\$ 89,946.57	
UTILIDAD DE OPERACIÓN.		\$ 1,338,545.22
Costo integral de financiamiento.		\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		\$ 1,338,545.22
ISR.		\$ 388,178.11
PTU.		\$ 133,854.52
UTILIDAD NETA.		\$ 816,512.58

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Flujo de efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre AÑO 5.

SALDO INICIAL.		\$ 4,930,134.61
INGRESOS.		
VENTAS.	\$ 16,040,680.11	
IVA cobrado.	\$ 2,406,102.02	
Suma de ingresos.		\$ 18,446,782.13
EGRESOS.		
Producción.	\$ 7,691,046.54	
Gastos operativos.	\$ 6,555,338.77	
Gastos administrativos.	\$ 365,803.01	
Pago de intereses.	\$ -	
Pago de cap. (amort).	\$ -	
IVA pagado.	\$ 942,664.30	
ISR AÑO IV.	\$ 374,097.24	
PTU AÑO IV.	\$ 128,999.05	
IVA PAGADO AÑO IV.	\$ 1,404,754.42	
COMPRA DE ACTIVO.	\$ 190,212.58	
Suma de egresos.		\$ 17,652,915.90
SALDO NETO DE EFECTIVO.		\$ 5,724,000.83

CHARANDA REPOSADO EL VIAJERO.

Estado de posición financiera al 31 de diciembre AÑO 5.

ACTIVO.

Circulante.

Bancos.	\$ 5,724,000.83	
IVA a favor.	<u>\$ 942,664.30</u>	
		\$6,666,665.13

NO CIRCULANTE.

Terreno.	\$ 180,000.00	
Construcción.	\$ 500,000.00	
Depreciación económica.	\$ 125,000.00	
Herramientas y ustencilios.	\$ 19,723.70	
Depreciación acumulada.	\$ 9,861.85	
Mobiliario y eq. De oficina.	\$ 7,100.00	
Depreciación acumulada.	\$ 4,437.50	
Maquinaria y eq. De trabajc	\$ 85,000.00	
Depreciación acumulada.	\$ 53,125.00	
Equipo de transporte.	\$ 156,632.90	
Depreciación acumulada.	\$ 39,158.22	
Gastos de instalación.	\$ 19,000.00	
Depreciación acumulada.	\$ 4,750.00	
Equipo de cómputo.	\$ 13,855.99	
Depreciación acumulada.	<u>\$ 3,464.00</u>	<u>\$ 741,516.01</u>

TOTAL DE ACTIVO. \$7,408,181.14

PASIVO.

A corto plazo.

IVA por pagar.	\$2,406,102.02	
Acreedor bancario.	\$ -	
ISR.	\$ 388,178.11	
PTU.	<u>\$ 133,854.52</u>	<u>\$2,928,134.65</u>

A largo plazo.

Acreedor bancario.	\$ -	\$ -
--------------------	------	------

CAPITAL CONTABLE.

Donación.	\$ 691,296.37	
Utilidad del periodo.	\$ 816,512.58	
Aportación inicial.	\$ 80,000.00	
Utilidad acumulada.	<u>\$2,892,237.53</u>	<u>\$4,480,046.48</u>

TOTAL DE PASIVO + CAPITAL. \$7,408,181.13

5.4.4. Evaluación financiera.

5.4.4.1. Valor presente neto.

Con esta técnica del V. P. N. podemos convertir nuestros valores futuros a una serie de valores actuales. Tal como lo aplicamos en este proyecto de inversión de los \$20, 326, 191.93 M. N. esperados en la actualidad por los flujos de efectivo tienen un valor \$10, 238, 001.70 M. N. Que al restarle la inversión inicial nos arroja el importe del excedente de la inversión.

Para poder obtener el V. P. N. de los flujos de efectivo se considero una tasa promedio del costo de capital de 23.87%

5.4.4.2. Tasa de rendimiento.

Para obtener nuestra tasa de rendimiento dividimos el importe total de los flujos de efectivo que se esperan entre el numero de años proyectados, obteniendo un flujo promedio por lo cual dividimos entre la inversión inicial.

La tasa de rendimiento promedio que obtuvimos es de 390% anual, superando la tasa bancaria del 6.5% y la inflación de 3.90% por lo cual el rendimiento esperado es totalmente atractivo.

5.4.4.3. Tasa interna de retorno.

La tasa promedio obtenida es de 518% que al compararla con la tasa del costo de capital promedio es de 23.87% que al restarlas obtienes una diferencia totalmente favorable del 494.13% lo cual nos indica un buen rendimiento.

5.4.4.4. Periodo de Recuperación.

Gracias a que nuestra tasa de rendimiento es de 390% y la tasa interna de retorno de 518% que son muy elevadas lo cual nos facilita para obtener un periodo de recuperación de 3 meses con 13 días.

5.4.4.5. Costo de capital.

La obtención de nuestro costo de capital fue muy simple determinamos la suma de los intereses de nuestro financiamiento entre el monto de la inversión obteniendo como resultado una tasa del 23.87%.

5.5. Análisis de sensibilidad.

- Tasa interna de retorno.

TIR	Escenario de Riesgo.	Escenario Normal.	Escenario Óptimo
TIR	468.40%	518%	566%
Año.	Flujos de efectivo menos un 10%	Flujos de efectivo	Flujos de efectivo más un 10%
0	\$500,000.00	\$500,000.00	\$500,000.00
1	\$2,185,599.29	\$2,428,443.65	\$2,671,288.02
2	\$2,934,660.00	\$3,260,733.33	\$3,586,806.66
3	\$3,584,591.55	\$3,982,879.50	\$4,381,167.45
4	\$4,437,121.15	\$4,930,134.61	\$5,423,148.07
5	\$5,151,600.75	\$5,724,000.83	\$6,296,400.92

- Periodo de recuperación de la inversión.

	Escenario de Riesgo.	Escenario Normal.	Escenario Óptimo
Ingresos del proyecto.	\$14,257,344.83	\$15,841,494.26	\$17,425,643.69
Egresos del proyecto.	\$4,494,184.98	\$4,993,538.86	\$5,492,892.75
Rentabilidad del proyecto	\$9,763,159.86	\$10,847,955.40	\$11,932,750.94
Gtos. Operativos y administrativos.	\$5,351,700.91	\$5,946,334.35	\$6,540,967.78
Costo de capital.	\$500,000.00	\$500,000.00	\$500,000.00
Impuestos.	\$2,387,842.44	\$2,653,158.27	\$2,918,474.09
F. C. Inversión.	\$1,523,616.50	\$1,748,462.78	\$1,973,309.06
Periodo de recuperación de la inversión.	3 meses con 28 días	3 meses con 13 días.	3 meses con 1 día

Conclusiones.

- Un proyecto de inversión es una base fundamental para asegurar el posible éxito de una futura empresa.
- Las empresas que hoy en día tienen un gran éxito son por que analizan su mercado y lo conocen a la perfección, por lo cual buscan satisfacer las necesidades del cliente estando consientes del riesgo de la inversión.

Análisis de sensibilidad.

Al realizar este estudio nos ayuda a determinar los resultados de nuestro proyecto en 3 escenarios diferentes como son: un escenario de riesgo, un escenario normal y un escenario óptimo.

- Gracias a estos tres escenarios podemos observar que este proyecto de inversión en la producción de Charanda Reposado el Viajero en la ciudad de Uruapan Michoacán, es totalmente rentable, Pues dentro de los 3 escenarios que determinamos obtuvimos resultados muy atractivos, ya que en el escenario de riesgo que en dado caso es el que más nos preocupa obtuvimos en la TIR una tasa del 468.40% muy por encima de la tasa del costo de capital promedio que es el 23.87%, que si las comparamos tenemos una diferencia muy favorable del 444.53%. Con los demás escenarios tanto el normal como el óptimo considero que no hay mayor problema pues son tasas muy elevadas y favorables.
- En el periodo de la recuperación de la inversión podemos analizar que dentro de los 3 escenarios que determinamos podemos observar que hay una diferencia en días, gracias a nuestras tasas de rendimiento y las tasas de

recuperación de la inversión en cualquiera de los escenarios que analicemos podemos obtener nuestra inversión en un lapso no mayor de 4 meses.

- Al analizar y estudiar cada una de las etapas de este proyecto se comprueba que nuestra hipótesis esta totalmente comprobada al observar la viabilidad del proyecto de inversión para la Producción de Charanda Reposado El Viajero, en la ciudad de Uruapan Michoacán.

NOTA: Para poder determinar el escenario de riesgo y escenario óptimo consideramos una tasa del 10% por que es la que considera la secretaria de economía para la realización del análisis de sensibilidad en los proyectos productivos.

- Gracias a todos los análisis que realizamos dentro de este proyecto consideramos viable realizar la inversión para lanzar la producción de Charanda Reposado El Viajero.

Propuesta.

- Al desarrollar este proyecto tenía claramente la idea de rescatar el verdadero proceso de la producción de Charanda, mejorar la imagen y calidad del mismo, así como atraer al turismo con una fiesta cultural que se festeje año con año en el famoso día de Ramos que es cuando Uruapan Michoacán atrae turismo por el Tianguis artesanal y este proyecto daría más fuerza tanto para los artesanos de Michoacán como a los demás productores de Charanda.
- En cuanto al desarrollo de la teoría. El desarrollar un proyecto de inversión lleva consigo investigación, análisis, evaluación, riesgo, creatividad, etc. Lo cual nos puede asegurar una probabilidad de éxito de nuestro proyecto dependiendo que tan viable sea. Antes ya lo mencionaba que un proyecto es una muy buena opción para todo empresario que quiera poner su propia empresa y fomentar esa cultura o ese valor para realizar un proyecto de inversión antes de abrir su empresa, porque desgraciadamente la gran mayoría de la gente emprendedora en México ponen su propio negocio por intuición y no es nada visionario por dicha causa solo se quedan en pequeñas empresas que como no están bien fundamentadas solo tiene una vida de tres a cuatro años.

ANEXOS.

ASPECTOS LEGALES.

SECRETARIA DE ECONOMÍA.

INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD.

INFORMACIÓN GENERAL.

La propiedad industrial protege:

- a) las invenciones como son: patentes, modelos de utilidad, diseños industriales y esquemas de trazado de circuitos integrados.
- b) los signos distintivos como son: marcas, avisos y nombres comerciales y las denominaciones de origen.

Las solicitudes de patente y de modelo de utilidad podrán iniciar su trámite internacional si al solicitante le conviene incursionar en otros países con su tecnología.

Los documentos básicos para la presentación de las solicitudes son:

1. Formato de solicitud debidamente llenado y con firma autógrafa en tres tantos (uno para acuse de recibo y expediente personal de quien la solicita).
2. Comprobante del pago de la tarifa (original y copia rosa).
3. Descripción de la invención por triplicado.
4. Reivindicaciones por triplicado.
5. Resumen de la descripción de la invención por triplicado.
6. Dibujo (s) técnico (s) por triplicado, en su caso.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PATENTES Y DE LOS MODELOS DE UTILIDAD.

Condiciones que deben satisfacerse:

Patentes. Se puede solicitar la protección de una patente a toda invención como: productos, procesos o usos de creación humana que permitan transformar la materia o la energía que existe en la naturaleza, para su aprovechamiento por el hombre y que satisfaga sus necesidades concretas, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- **Novedad:** Se considera nuevo, todo aquello que no se encuentre en el estado de la técnica, es decir, en el conjunto de conocimientos técnicos que se han hecho públicos mediante una descripción oral o escrita, por la explotación o por cualquier otro medio de difusión o información, en el país o en el extranjero.
- **Actividad Inventiva:** Es el proceso creativo cuyos resultados no se deduzcan del estado de la técnica en forma evidente para un técnico en la materia.
- **Aplicación Industrial:** Es la posibilidad de ser producido o utilizado en cualquier rama de la actividad económica.
- **Modelo de Utilidad.** Se pueden registrar como modelos de utilidad los objetos, utensilios, aparatos o herramientas que como resultado de un cambio en su disposición, configuración, estructura o forma presentan una función distinta respecto a las partes que lo integran o ventajas en su utilidad, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos.

1. Novedad.

2. Aplicación industrial.

REQUISITOS PARA LA PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES DE PATENTE Y DE MODELOS DE UTILIDAD.

De conformidad con la Ley de la Propiedad Industrial, su Reglamento y el acuerdo que establece las reglas para la presentación de solicitudes ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, a continuación se mencionan algunos lineamientos importantes para la presentación de las solicitudes de patente y de registro de modelo de utilidad.

La denominación o título de la invención deberá ser breve, debiendo denotar por sí sola la naturaleza de la invención. No serán admisibles como denominaciones nombres o expresiones de fantasía o indicaciones comerciales o signos distintivos.

Las hojas que contengan la descripción, las reivindicaciones, el resumen y los dibujos deberán ordenarse y numerarse consecutivamente y cumplir los siguientes requisitos.

- 1) Utilizar papel blanco tipo Bond de 36 Kg.
- 2) Ser legibles de tal manera que puedan reproducirse por fotografía, procedimientos electrónicos, offset o microfilme.
- 3) Ser de formato rectangular de 21.5 x 28 cm. (tamaño carta), o de formato A4 (21 x 29.7 cm.).
- 4) Utilizarse sólo por un lado y en sentido vertical.
- 5) Tener los siguientes márgenes en blanco: mínimo de 2 cm. en el superior, en el inferior y en el derecho y de 2.5 cm. en el izquierdo. Máximo de 4 cm. en el superior e izquierdo y de 3 cm. en el derecho y el inferior.
- 6) Las hojas que contengan los dibujos deberán presentarse sin marco y tendrán una superficie utilizable que no excederá de 17.5 x 24.5 cm.

7) La descripción, las reivindicaciones y el resumen deberán ordenarse y numerarse consecutivamente, con números arábigos colocados en el centro de la parte superior o inferior de las hojas, sin invadir los márgenes especificados. Después del resumen, se incluirán los dibujos, pudiendo numerar las hojas por ejemplo, si son 3, quedarían 1/3, 2/3 y 3/3.

REQUISITOS PARA LA PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES DE PATENTE Y DE MODELOS DE UTILIDAD.

- Guía de Patentes y Modelos de Utilidad.
- No presentar arrugas, rasgaduras o enmendaduras.
- Estar razonablemente exentas de borraduras y no contener correcciones, tachaduras, ni interlineaciones.

La escritura de los textos de la descripción, las reivindicaciones y el resumen deberá:

- 1) Ser mecanografiada o impresa, salvo en el caso de los símbolos y caracteres gráficos y las fórmulas químicas o matemáticas, que podrán escribirse en forma manuscrita o dibujarse, siempre que fuere necesario.
- 2) Hacerse con un espacio entre líneas de 1 1/2 o doble espacio y numerar al margen izquierdo, por lo menos de 5 en 5 los renglones de cada hoja.
- 3) Hacerse con caracteres cuyas mayúsculas no sean inferiores a 0.21 cm. de alto y de color negro e indeleble.

PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE UNA SOLICITUD DE PATENTE.

- Partes de una solicitud de patente.
- Descripción.

La función más importante de la descripción consiste en divulgar la invención, es decir, deberá hacerse en forma suficientemente completa y clara para cumplir con dos propósitos: que sea posible evaluar la invención y como lo establece el artículo 47 de la Ley de la Propiedad Industrial, "para poder guiar su realización por una persona que posea pericia y conocimientos medios en la materia". A continuación se dan una serie de lineamientos, basados en el Reglamento de la Ley mencionada y en el Acuerdo que establece las Reglas para la presentación de solicitudes ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, que le serán de gran utilidad.

La descripción iniciará con antecedentes o referencias en el campo o esfera de la técnica donde aplica la invención. La descripción deberá incluir el mejor método conocido por el solicitante para llevar a la práctica la invención. Es decir, se deben expresar las medidas y acciones para ejecutar la invención.

La descripción se formulará sujetándose a las siguientes reglas:

- I. Indicará la denominación o el título de la invención tal como dibujo en la solicitud.
- II. Precisaré el campo técnico al que se refiera la invención.
- III. Indicará los antecedentes conocidos por el solicitante sobre la invención y citará, preferentemente, los documentos que reflejen dichos antecedentes.
- IV. Especificará la invención, tal como se reivindique o novedad de la invención, en términos claros y exactos que permitan la comprensión del problema técnico, aun cuando éste no se designe expresamente como tal, y dé la solución al mismo y expondrá las ventajas de la invención con respecto a la técnica anterior. La descripción debe ser tan completa como fuere posible y evitarse en ella digresiones de cualquier naturaleza.

En la descripción se harán notar las diferencias de la invención que se divulga con las invenciones semejantes ya conocidas.

V. Contendrá la enumeración de los distintos dibujos, haciendo referencia a ellos y a las distintas partes de que están constituidos.

VI. Indicará el mejor método conocido o la mejor manera prevista por el solicitante para realizar la invención reivindicada. Cuando resulte adecuado, la indicación deberá hacerse mediante ejemplos prácticos o aplicaciones específicas de la invención, que no sean de naturaleza ajena a la invención que se describe y con referencias a los dibujos, si los hubiere.

VII. Indicará explícitamente, cuando no resulte evidente de la descripción o de la naturaleza de la invención, la forma en que puede producirse, utilizarse o ambos. La descripción deberá seguir la forma y orden señalados en este artículo, salvo cuando por la naturaleza de la invención una forma o un orden diferente permitan una mejor comprensión y una presentación más práctica.

VIII. Ver Acuerdo que establece las reglas para la presentación de solicitudes ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, para indicaciones especiales.

Hay que tener presente que la descripción sirve de fundamento a las reivindicaciones.

Deberá haber una relación proporcional entre el contenido de la descripción y la amplitud de las reivindicaciones. Por regla general, la descripción deberá contener seis partes:

- 1) Esfera de la tecnología a la que aplica; fabricación de, o proceso para, o procedimiento, etc.
- 2) El estado de la técnica conocida; se conoce el proceso de fabricación u obtención.

- 3) La divulgación de la invención.
- 4) Descripción de los dibujos; hacer referencia y explicar sus partes.
- 5) La mejor manera o método conocido para ejecutar la invención.
- 6) Las posibilidades de utilización o aplicación; los procesos o productos pueden utilizarse o emplearse.

Reivindicaciones.

Las reivindicaciones son las características técnicas esenciales de una invención, para las cuales se reclama la protección legal mediante la solicitud de patente o modelo de utilidad. En el caso de una patente concedida, las reivindicaciones aprobadas determinan el alcance de la protección legal otorgada.

La esencia o razón de ser de una reivindicación consiste en definir la invención, indicando sus características técnicas, dándole el alcance a la patente. La reivindicación deberá delimitar claramente la invención respecto al estado de la técnica o tecnología anterior. Las reivindicaciones de producto podrán referirse a una sustancia (compuesto, mezcla u otra similar) definida mediante la indicación de su composición o de las funciones de sus componentes. Las reivindicaciones de procedimiento podrán referirse al proceso o método propiamente dicho (de fabricación o de tratamiento de un producto, de análisis, de medición, de síntesis, etc.) hasta la aplicación nueva de un procedimiento conocido o la nueva utilización de un producto conocido. Por regla general las reivindicaciones no deben hacer referencia a la descripción ni a los dibujos.

Resumen de la invención.

El resumen de un documento de patente o modelo de utilidad es un enunciado breve y conciso de su desarrollo técnico. Deberá ser una herramienta útil y eficiente

en la búsqueda de información en un campo particular de la técnica y no excederá de 200 palabras. Podrá contener fórmulas químicas, matemáticas y tablas y deberá estar dirigido hacia la novedad en el campo a que pertenece la invención. Si ésta consiste en la modificación, el resumen deberá versar sobre el contenido técnico de dicha modificación. Si se trata de una máquina o aparato, el resumen contendrá su estructura u organización y operación. Si se trata de un artículo, su proceso de manufactura. Si es un compuesto químico, su metodología de identificación y preparación.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.

“De las Bebidas Alcohólicas Fermentadas, Cervezas y Bebidas Refrescantes,
Tabacos Labrados, Gasolinas, Diesel y Gas Natural”

(Se deroga).

Artículo 1o. Están obligadas al pago del impuesto establecido en esta Ley, las personas físicas y las morales que realicen los actos o actividades siguientes:

- I. La enajenación en territorio nacional o, en su caso, la importación, definitiva, de los bienes señalados en esta Ley.
- II. La prestación de los servicios señalados en esta Ley.

El impuesto se calculará aplicando a los valores a que se refiere este ordenamiento, la tasa que para cada bien o servicio establece el artículo 2o. del mismo.

La Federación, el Distrito Federal, los Estados, los Municipios, los organismos descentralizados o cualquier otra persona, aunque conforme a otras leyes o decretos no causen impuestos federales o estén exentos de ellos, deberán aceptar la

traslación del impuesto especial sobre producción y servicios y, en su caso, pagarlo y trasladarlo, de acuerdo con los preceptos de esta Ley.

Artículo 2o. Al valor de los actos o actividades que a continuación se señalan, se aplicarán las tasas siguientes:

I. En la enajenación o, en su caso, en la importación de los siguientes bienes:

A) Bebidas con contenido alcohólico y cerveza:

1. Con una graduación alcohólica de hasta 13.5°G.L.....25%

2. Con una graduación alcohólica de más de 13.5° y hasta 20°G.L..... 30%

3. Con una graduación alcohólica de más de 20°G.L..... 60%

B) Alcohol y alcohol desnaturalizado..... 60%

Artículo 3o. Para los efectos de esta Ley se entiende por:

I. Bebidas con contenido alcohólico, las bebidas alcohólicas y las bebidas refrescantes, de acuerdo con lo siguiente:

a) Bebidas alcohólicas, las que a la temperatura de 15° centígrados tengan una graduación alcohólica de más de 3°G.L., hasta 55°G.L., incluyendo el aguardiente y a los concentrados de bebidas alcohólicas aun cuando tengan una graduación alcohólica mayor.

b) Bebidas refrescantes, las elaboradas con un mínimo de 50% a base de vino de mesa, producto de la fermentación natural de frutas, pudiéndose adicionar agua, bióxido de carbono o agua carbonatada, jugo de frutas, extracto de frutas, aceites esenciales, ácido cítrico, azúcar, ácido benzoico o ácido sórbico o sus sales como conservadores, así como aquéllas que se elaboran de destilados alcohólicos diversos de los antes señalados.

Artículo 25. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público deberá informar trimestralmente en una sección específica lo relativo a:

I. Recaudación, saldos de los créditos fiscales, número de contribuyentes por sector de actividad y por tamaño de contribuyente, de acuerdo a la clasificación siguiente:

A. Personas físicas;

B. Personas físicas con actividades empresariales;

C. Personas morales;

II. Saldos sobre las devoluciones de cada uno de los impuestos. Esto se refiere al saldo resultante de la compensación de los pagos provisionales al entero de los diversos impuestos, en que dicho saldo puede ser a favor o a cargo del contribuyente.

III. Aplicación de multas.

Para la presentación de esta información las Comisiones de Hacienda y Crédito Público definirán el contenido de los cuadros estadísticos requeridos. Asimismo, deberá informar sobre los resultados de las tareas de auditoría y de fiscalización y del costo en que se incurre por estas tareas.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

PROYECTO DE NORMA OFICIAL MEXICANA PROY-NOM-144-SCFI-2000,

BEBIDAS.

ALCOHOLICAS-CHARANDA-ESPECIFICACIONES.

En la elaboración del presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana participaron las siguientes empresas e instituciones:

- ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CHARANDA, A. C.

- ASOCIACION NACIONAL DE TIENDAS DE AUTOSERVICIO Y DEPARTAMENTALES.
- CENTRO DE INVESTIGACION Y ASISTENCIA TECNOLOGICA DEL ESTADO DE JALISCO, A. C.
- COMERCIALIZADORA PAME, S.A. DE C. V.
- COMISARIADO EJIDAL DE ZIRACUARETIRO CHARANDA ONCE PUEBLOS, S.A.
- CHARANDA DE URUAPAN, S.A. DE C. V.
- DESTILADORA EL TARASCO, S.A. DE C. V.
- FIRA B. DE M., S.A.
- FOMENTO ECONOMICO DEL ESTADO DE MICHOACAN.
- GRUPO COMERCIAL PICHATARO.
- H. AYUNTAMIENTO DE URUAPAN.
- INDUSTRIAL MULSA, S.A.
- INDUSTRIAL TIANGUISTENGA, S.A. DE C. V.
- INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.
- PROCURADURIA FEDERAL DEL CONSUMIDOR
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

Introducción.

Este Proyecto de Norma Oficial Mexicana (NOM) se elabora para dar sustento a la denominación de origen del “Charanda”, cuya titularidad corresponde al Estado Mexicano en los términos de la Ley de la Propiedad Industrial. La emisión de esta NOM es necesaria de conformidad con el punto XX de la Declaración General de

Protección a la Denominación de Origen “Charanda” que en su momento sea Publicada en el Diario Oficial de la Federación (en lo sucesivo referida como “la Declaración”) y con la fracción XV del artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

Objetivo.

Este Proyecto de Norma Oficial Mexicana establece las características y especificaciones que deben cumplir los usuarios autorizados para producir, envasar y/o comercializar Charanda, conforme al proceso que más adelante se señala.

Campo de aplicación.

Este Proyecto de Norma Oficial Mexicana se aplica a la bebida alcohólica sujeta al proceso que más adelante se detalla, a través de la fermentación de los mostos preparados a partir del jugo y/o sus derivados de caña de azúcar, cultivados en la entidad federativa y municipios señalados en la Declaración, así como destilación, mezclado y envasado del producto.

El presente Proyecto de NOM no establece las especificaciones sanitarias que debe cumplir la bebida alcohólica denominada Charanda.

Referencias.

Para la comprobación de las especificaciones establecidas en el presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana, se aplican las normas oficiales mexicanas y normas mexicanas que se mencionan a continuación:

- NOM-002-SCFI-1993 Productos preenvasados-Contenido neto, tolerancias y métodos de verificación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre de 1993.

- NOM-030-SCFI-1993 Información comercial-Declaración de cantidad en la etiqueta especificaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 29 de octubre de 1993.
- NOM-117-SSA1-1993 Bienes y servicios-Métodos de pruebas para la determinación de cadmio, arsénico, plomo, estaño, cobre, fierro, zinc y mercurio en alimentos, agua potable y agua purificada por espectrometría de absorción atómica, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre de 1993.
- NOM-120-SSA1-1995 Bienes y servicios-Prácticas de higiene y sanidad para el proceso de alimentos, bebidas no alcohólicas y alcohólicas, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de agosto de 1995.
- NOM-127-SSA1-1994 Salud ambiental, agua para uso y consumo humano-Límites permisibles de calidad y tratamiento a que debe someterse el agua para su potabilización, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 1996.
- NOM-142-SSA1-1995 Bienes y servicios-Bebidas alcohólicas-Especificaciones sanitarias-Etiquetado sanitario y comercial, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de julio de 1997.
- NMX-V-4-1970 Método de prueba para la determinación de furfural en bebidas alcohólicas destilados. Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de agosto de 1970.
- NMX-V-16-S-1980 Bebidas alcohólicas destiladas-Determinación de acidez total. Declaratoria de vigencia publicada el 11 de agosto de 1980.

- NMX-V-5-S-1980 Bebidas alcohólicas destiladas-Determinación de ésteres y aldehídos. Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de septiembre de 1980.
- NMX-V-6-1983 Bebidas alcohólicas-Azúcares reductores directos y totales-Método de prueba. Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de diciembre de 1983.
- NMX-V-14-1986 Bebidas alcohólicas destiladas-Determinación de los alcoholes superiores (aceite de fusel). Declaratoria de vigencia publicada el 14 de abril de 1986.
- NMX-V-21-1986 Bebidas alcohólicas destiladas-Determinación de metanol. Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de octubre de 1987.
- NMX-Z-012-1987 Muestreo para inspección de atributos. Declaratoria de vigencia publicada el 28 de octubre de 1987.
- NMX-V-13-1996-NORMEX Bebidas alcohólicas-Determinación de por ciento de alcohol en volumen (% Vol.) a 20°C. Declaratoria de vigencia publicada el 5 de noviembre de 1996.
- NMX-V-17-1996-NORMEX Bebidas alcohólicas-Determinación de extracto seco de cenizas. Declaratoria de vigencia publicada el 5 de noviembre de 1996.

Definiciones.

Para los efectos de este Proyecto de Norma Oficial Mexicana se establecen en orden alfabético las definiciones siguientes:

Abocado.

Procedimiento para suavizar el sabor del Charanda mediante la adición de uno o más de los siguientes ingredientes:

- Color caramelo.
- Extracto de Roble o Encino Natural.
- Glicerina.
- Jarabe a base de azúcar.

El uso de cualquiera de estos ingredientes no debe ser mayor de 11% con relación al peso total que tiene el Charanda, antes de su envasado. La coloración que resulte de este proceso debe ser ligeramente ámbar.

Adulteración.

Cualquier modificación a las especificaciones del proceso de elaboración del Charanda, establecidas en este Proyecto de Norma Oficial Mexicana.

Agua de dilución.

Es la empleada para obtener la graduación comercial requerida. Puede ser utilizada agua potable, destilada o desmineralizada como agua de dilución.

Buenas prácticas de fabricación.

Conjunto de normas y actividades relacionadas entre sí, destinadas a garantizar que los productos tienen y mantienen las especificaciones requeridas para su consumo.

Caña de azúcar.

Planta de la Familia de las Gramíneas de la clasificación de las Andropogéneas, del género de las "Sacarineas" que atendiendo a su sexo se clasifica entre las "Triandreas digineas" y del cual el botánico sueco Linneo,

denominó “sacharum lubridatum”; de acuerdo a la estructura del tallo; la capa formada por las celdillas resistentes que dan la consistencia y rigidez del tallo que gradualmente van pasando a la categoría de células de paredes delgadas del tejido exterior o parénquima. Sirven de depósito del jugo azucarado de la caña de azúcar. Las especies admitidas para los efectos de esta NOM son las cañas de azúcar comprendidas dentro de la zona de protección establecida en la Declaración, las cuales por la temperatura, humedad y composición del suelo poseen características muy especiales.

Charanda.

Bebida alcohólica regional obtenida por la destilación que se realiza en el interior de la fábrica, en forma continua o discontinua, en la primera destilación (destronamiento) de mostos fermentados del jugo de la caña de azúcar (guarapo) o sus derivados (melado, piloncillo o melaza), y la cual procede de la molienda de la caña de azúcar y que, en combinación con cepas de levaduras cultivadas o no, seleccionadas del mismo jugo, llevan a cabo una fermentación alcohólica de la que, por transformaciones bioquímicas, se obtiene esta bebida alcohólica. La rectificación de este producto se lleva a cabo en alambiques discontinuos que originan los congéneres que distinguen al producto.

El Charanda es un líquido incoloro o ambarino cuando es madurado en recipientes de madera de roble o encino o cuando se aboca sin madurarlo y debe ser embotellado en la planta de envasado que sea controlada por el propio fabricante misma que debe estar ubicada dentro de la zona de protección señalada en la Declaratoria.

Charanda blanco.

Producto cuya graduación alcohólica comercial debe, en su caso, ajustarse con agua de dilución.

Charanda dorado u oro.

Producto susceptible de ser abocado, cuya graduación alcohólica comercial debe, en su caso, ajustarse con agua de dilución. El resultado de las mezclas del Charanda blanco con Charandas maduro y/o añejo, se considera como Charanda dorado u oro.

Charanda reposado.

Producto susceptible de ser abocado, cuya permanencia mínima en recipientes de madera de roble o encino con capacidad máxima hasta 5000 l debe ser de 2 meses y cuya graduación alcohólica comercial debe, en su caso, ajustarse con agua de dilución.

Charanda añejo o añejado.

Producto susceptible de ser abocado, sometido a un proceso de maduración de por lo menos 12 meses en recipientes de madera de roble o encino, cuya capacidad máxima sea de 300 l y cuya graduación alcohólica comercial debe, en su caso, ajustarse con agua de dilución, conforme a las especificaciones establecidas.

Dependencia. Cualquier dependencia o entidad de la administración pública federal.

DGN. La Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Etiqueta. Todo rótulo, marbete, inscripción, imagen u otra forma descriptiva o gráfica, ya sea que esté impreso, marcado, grabado, en relieve, hueco, estarcido o adherido al empaque o envase del producto.

Granel. El producto que se cuenta, se pesa o se mide en presencia del consumidor por no encontrarse preenvasado al momento de su venta y, para propósitos de este Proyecto de Norma Oficial Mexicana, no puede ser inferior a 5 l.

IMPI. El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

Ley. La Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

Límite mínimo y límite máximo. Cantidad fijada en esta NOM en la que no existe tolerancia.

Lote. Cantidad de un producto elaborado en un mismo lapso para garantizar su homogeneidad.

Maduración del Charanda. Transformación lenta que le permite adquirir al producto las características organolépticas deseadas por procesos físico-químicos que en forma natural tienen lugar durante su permanencia en recipientes de madera de roble o encino.

Mezcla en frío. Proceso mediante el cual se efectúa la mezcla de alcoholes o aguardientes de alta graduación de origen diferente al de la denominación de origen al cual se le agregan sabores diferentes a los del producto original.

NOM. Norma Oficial Mexicana.

Operaciones unitarias. Son las etapas del proceso de elaboración del Charanda en las cuales las materias primas sufren cambios químicos, bioquímicos y físicos, hasta obtener un producto determinado en cada una de ellas.

Existen las siguientes etapas básicas de dicho proceso: extracción, fermentación, destilación, maduración, en su caso, y envasado.

Superficie principal de exhibición. De conformidad con la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI, aquella parte de la etiqueta o envase a la que se le da mayor importancia para ostentar el nombre y la marca comercial del producto, excluyendo las tapas y fondos de latas, tapas de frascos, hombros y cuellos de botellas.

Clasificación. El producto objeto de la aplicación del presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana se clasifica en tres. Categorías, como sigue:

Categoría 1. Charanda blanco dorado u oro.

Categoría 2. Charanda reposado.

Categoría 3. Charanda añejo o añejado.

Especificaciones

- Del producto.
- El producto objeto de esta NOM destinado al consumidor final debe cumplir las disposiciones y especificaciones sanitarias establecidas. Como referencia de las especificaciones fisicoquímicas que debe cumplir el producto objeto del presente.
- Proyecto de Norma Oficial Mexicana se incluye la tabla 1.
- De la caña de azúcar.
- La melaza que se utilice para producir Charanda debe provenir de cultivos de caña de azúcar que se encuentren dentro de la zona protegida por la denominación de origen.

- Los cultivos de caña de azúcar deben estar inscritos en el registro de plantación de predios establecido para tales efectos por la persona acreditada y aprobada para tal efecto (plantas productoras de los derivados del jugo de la caña, trapiches y/o ingenios).

Envasado

- El envasador del Charanda debe demostrar en todo momento que el producto no ha sido adulterado desde su entrega a granel hasta el envasado final del mismo. Para tales efectos, la actividad de envasado se sujeta a los lineamientos siguientes:
 - Los envasadores que no produzcan Charanda y/o adquieran el producto a granel de un fabricante no pueden mezclar Charanda de diferentes tipos o procedencias.
 - El envasador no puede utilizar más de un proveedor de Charanda por marca o por tipo de Charanda de esa marca.
 - Todo el producto debe ser embotellado dentro de la zona de denominación de origen. En caso de que la planta no esté ubicada en las instalaciones de la fábrica, el traslado a granel del producto debe ser supervisado por las personas acreditadas y aprobadas para tal efecto, a través de los mecanismos que previamente apruebe la DGN. Se considera que la planta de envasado es del propio fabricante cuando éste mantiene el control total del proceso de envasado.
- El envasador que no es productor de Charanda debe llevar un registro actualizado de, por lo menos, los documentos siguientes:

a) Notas de remisión, facturas de compraventa del Charanda y de materiales de envase incluyendo etiquetas.

b) Cuadros comparativos de análisis de especificaciones físico-químicas previos a la comercialización, con los parámetros indicados.

c) Copia de los documentos que denoten el cumplimiento de NOM que amparen cada lote que hayan recibido.

- Para demostrar que el Charanda no ha sufrido adulteraciones durante el proceso de envasado deben coincidir las comparaciones de áreas y posición de picos cromatográficos de muestreo realizados en la planta de envase con los obtenidos en la fábrica proveedora de Charanda.
- El Charanda se debe envasar en recipientes de vidrio nuevos, que garanticen su conservación y no alteren su calidad. La capacidad de cada envase no debe ser mayor de 5 litros y en ningún caso se deben usar envases con marcas que pertenezcan a otro fabricante.
- La comprobación de las especificaciones de envasado contenidas en este Proyecto de Norma Oficial Mexicana, se realiza a través de la inspección por lote que para tales efectos lleva a cabo la persona acreditada y aprobada que se contrate para supervisar dicho proceso, independientemente que puede ser corroborado por cualquier dependencia, conforme a sus atribuciones.

Muestreo.

Requisitos generales.

- La aplicación del plan de muestreo descrito en esta NOM obliga a los fabricantes y envasadores a llevar un control de calidad permanente a través

de su propia estructura o por medio de la contratación de los servicios de una persona acreditada y, en su caso, aprobada.

- Del producto a granel contenido en los carros-tanque, pipas o pipones, se toma una muestra constituida por porciones aproximadamente iguales, extraídas de los niveles inferior, medio y superior, en la inteligencia que el volumen extraído no debe ser menor de 3 litros. En el caso del producto contenido en barricas, se debe tomar una muestra constituida por porciones aproximadamente iguales extraídas del número de barricas que se especifican en el apéndice B de esta NOM, de tal manera que se obtenga un volumen total no menor de 3 litros.
- Cada muestra extraída, previamente homogeneizada debe dividirse en tres porciones de aproximadamente 1 litro, cada una de las cuales debe envasarse en un recipiente debidamente identificado con una etiqueta firmada por las partes interesadas debiendo cerrarse en forma tal que garantice su inviolabilidad. Estas porciones se reparten en la forma siguiente: dos para la persona acreditada y aprobada para tal efecto o a falta de ella, para la DGN y una para la empresa visitada. En cualquier caso, de las dos muestras, una se analiza y la otra permanece en custodia para usarse en caso de tercería.
- Envases menores. Para productos en recipientes menores, cada muestra debe integrarse con el conjunto de las porciones aproximadamente iguales, tomadas del número de envases que se especifica en el apéndice C de este Proyecto de NOM, de tal manera que se obtenga un volumen total no menor de 3 litros.

- Cuando el número de envases muestreados resulte insuficiente para reunir los 3 litros requeridos como mínimo se muestrean tantos envases como sean necesarios hasta completar dicho volumen. Con las muestras se debe proceder de acuerdo con el último párrafo del inciso.
- La selección de las barricas o envases menores para extraer las porciones de muestra debe efectuarse al azar.

Evaluación de la conformidad. La evaluación de la conformidad de este Proyecto de Norma Oficial Mexicana una vez que sea publicado como Norma Oficial Mexicana definitiva, será realizada por personas acreditadas y aprobadas en términos de la Ley.

La comprobación de lo establecido en este Proyecto de NOM se realiza a través de inspección permanente por parte de la persona acreditada y aprobada, independientemente que puede ser corroborado por cualquier dependencia.

Este requisito se cumple a través del uso interrumpido de sistemas aleatorios de inspección previamente aprobados por la DGN, los cuales, en su caso, deben por lo menos incluir una huella cromatografía que permita identificar el Charanda de cada productor y garantice la integridad del producto.

Métodos de prueba. La verificación del cumplimiento de las especificaciones que se establecen en este Proyecto de NOM, se realiza como sigue:

Del producto.

Deben aplicarse los métodos de prueba contenidos en las normas referenciadas en este Proyecto de Norma Oficial Mexicana.

Del proceso de fabricación.

- Reposo en recipientes de roble o encino.
- Constatación de la existencia de recipientes y documentos de ingresos y extracciones de producto de esos recipientes (bitácora foliada).
- Los recipientes en que se realiza deben estar sellados durante todo el tiempo del proceso. Los sellos son impuestos y levantados por las personas acreditadas y, en su caso, aprobadas en términos de la ley.
- Agua potable.
- Debe cumplir con las disposiciones establecidas en la Norma Oficial Mexicana NOM-127-SSA1-1994.
- Relativos a la autenticidad del Charanda.
- El traslado a granel del Charanda debe ser verificado de conformidad con los mecanismos que previamente apruebe la DGN. El proceso de envasado está sujeto a la inspección por lote por parte de las personas acreditadas y aprobadas en los términos de la ley.
- El envasador que no es productor de Charanda no debe cambiar en forma alguna las características organolépticas del producto que recibe, salvo diluirlo con agua para obtener la graduación alcohólica comercial del Charanda dentro de los parámetros permitidos en el presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana, en el entendido de que no se permiten las mezclas en frío, por lo que no se puede reposar ni abocar el Charanda.
- El envasador que no es productor de Charanda sólo puede envasar el producto que haya sido elaborado bajo la supervisión de una persona

acreditada y aprobada. Por tal motivo, debe corroborar que cada lote que recibe cuenta con un certificado de conformidad de producto vigente.

- El envasador no debe envasar simultáneamente producto distinto del Charandas, en sus instalaciones, a menos de que cuente con líneas de producción claramente diferenciadas a juicio de la persona acreditada que se contrate para supervisar dicho proceso y se notifique dicha circunstancia a ésta con la debida anticipación a la fecha de inicio del proceso de envasado simultáneo de cualquier producto distinto del Charanda.
- Uso de azúcares. El productor de Charanda debe demostrar en todo momento que el producto no ha sido adulterado en las operaciones unitarias durante su elaboración, particularmente a partir de la formulación de los mostos. La prueba admisible para tales efectos consiste en un balance de materias primas y materiales que determine la participación total de los azúcares procedentes de la caña, así como en el cálculo de eficiencias de cada operación unitaria y del total de las etapas del proceso de elaboración. Por tal motivo, el productor de charanda debe llevar un registro actualizado de por lo menos los siguientes documentos:
 - a) Facturas de materia prima y de venta de producto terminado.
 - b) Fichas de entrada y salidas de materia prima y producto terminado.
 - c) Inventarios, fichas de entrada y salidas de producto sometido a un proceso de reposo.

Comercialización.

- El productor y envasador no pueden comercializar charanda alguna que no cuente con un documento que denote la evaluación de la conformidad expedido por el organismo de certificación acreditado y aprobado.
- Se permite la venta a granel entre productores o de productores a envasadores siempre y cuando ésta se realice únicamente dentro de la zona protegida por la Declaración, bajo las condiciones siguientes:
 1. El traslado de producto a granel y la subsecuente recepción debe ser supervisada por una persona acreditada y, en su caso, aprobada, la cual lo hace constar en un registro especial que se toma en cuenta en el balance de materias primas de la fábrica receptora.
 2. El producto que se recibe debe sufrir un cambio que le dé valor agregado. Así, éste debe ser reposado o abocado, o si se recibe Charanda blanco, al menos diluirlo en agua hasta su graduación alcohólica comercial y envasarlo.
 3. El número de contraseña oficial que debe ostentar en la etiqueta el Charanda es el correspondiente de la fábrica receptora.
 - El productor y envasador de Charanda debe reportar el número de litros producidos o envasados mensualmente a la persona acreditada y aprobada conforme a las disposiciones establecidas por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, especificando el nombre de los compradores directos a granel y bajo qué marcas se está comercializando el producto. Las personas acreditadas y aprobadas deben elaborar un informe bimestral en donde se

haga constar el producto certificado por marca que legítimamente puede ser comercializado, mismo que debe ser enviado a la DGN y al IMPI.

- El productor autorizado a utilizar la denominación de origen de Charanda, debe satisfacer los lineamientos establecidos en la Ley, en la Ley de la Propiedad Industrial y en este Proyecto de Norma Oficial Mexicana, particularmente los siguientes:

a) Estar al corriente en los trámites a que se refiere este Proyecto de NOM.

b) Contar en todo momento con un certificado de cumplimiento con esta NOM, expedido por una persona acreditada y aprobada.

- En caso de que se pretenda utilizar una marca para el Charanda distinta a la del productor o el Charanda sea envasado por una persona diferente al fabricante, se debe presentar para su inscripción ante el IMPI un convenio de corresponsabilidad que incluye las declaraciones y cláusulas que para tales efectos publique el IMPI en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con esta NOM y con el artículo 175 de la Ley de la Propiedad Industrial. Adjunto a este convenio se deben anexar los proyectos de etiqueta que se adherirán al envase en el cual se comercialice, en el país o en el extranjero, dicho producto. En ningún momento las etiquetas deben dañar o menoscabar la imagen del Charanda como producto nacional.
- El envasador debe cumplir cabalmente con los requisitos de etiquetado contenidos en este proyecto de NOM. Lo anterior, independientemente de los requisitos que impongan las leyes del país importador.

- Presunción de incumplimiento Si cualquier autoridad competente o una persona acreditada y aprobada detecta el incumplimiento de cualquier disposición contenida en este Proyecto de Norma Oficial Mexicana, particularmente a lo señalado, por parte de un productor y envasador de Charanda, se presume la comisión de una infracción. Dentro de los 15 días hábiles siguientes a la notificación de la resolución que emita la dependencia competente, el presunto infractor puede manifestar por escrito lo que a su derecho convenga, en la inteligencia que una vez agotado dicho plazo, la autoridad que emitió esa resolución puede imponer las sanciones que correspondan de conformidad con la legislación de la materia. Lo anterior, deja a salvo las facultades que conforme a otras disposiciones legales posean en materia de inspección las dependencias.

Trámites ante dependencias. El incumplimiento de cualquier trámite necesario para obtener las autorizaciones para producir, envasar y/o comercializar Charanda, que hayan sido aprobados por la DGN o el IMPI, en el ámbito de sus respectivas competencias, se considera violatorio de las disposiciones de este Proyecto de NOM.

Control de calidad. De conformidad con el artículo 56 de la ley, los productores y envasadores de Charanda deben mantener sistemas de control de calidad compatibles con las normas aplicables y las buenas prácticas de fabricación. Asimismo, también deben verificar sistemáticamente las especificaciones contenidas en este Proyecto de NOM, utilizando equipo suficiente y adecuado de laboratorio, así como los métodos de prueba apropiados, llevando un control estadístico de la producción que objetivamente demuestre el cumplimiento de dichas especificaciones.

Información comercial.

- Mercado y etiquetado: Cada envase debe ostentar una etiqueta en forma destacada y legible con la siguiente información en idioma español:

a) La palabra "CHARANDA"

b) Categoría a la que pertenece conforme a este Proyecto de NOM.

c) Contenido neto expresado en litros o mililitros, conforme a la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI.

d) Por ciento de alcohol en volumen a _____°C, que podrá abreviarse "% Alc. Vol."

e) Nombre o razón social del productor de Charanda o de la fábrica autorizada y, en su caso, del envasador que haya obtenido un dictamen de la unidad de verificación acreditada y aprobada distinto al certificado de productor del Charanda.

f) Domicilio del productor de Charanda o del envasador y, en su caso, del envasador que haya obtenido un dictamen de la persona acreditada y aprobada distinto al certificado del productor del Charanda.

g) Marca registrada.

h) La leyenda "Hecho en México" u otras análogas.

i) La leyenda "Envasado de origen".

j) Contraseña oficial, conforme a la Norma Oficial Mexicana correspondiente.

k) Lote; cada envase debe llevar grabada o marcada la identificación del lote a que pertenece con una indicación en clave. La identificación del lote que incorpore el fabricante no debe ser alterada u oculta de forma alguna.

l) Otra información sanitaria o comercial exigida por otras disposiciones legales aplicables a las:

Bebidas Alcohólicas.

Presentación de la información.

- Debe aparecer en la superficie principal de exhibición, cuando menos, la información señalada en los literales a), b), c), d) y g), del presente Proyecto de NOM. El resto de la información a que se refiere este inciso debe aparecer y puede incorporarse en cualquier otra parte de la etiqueta o envase.
- Para el producto de exportación, deben aparecer en la superficie principal de exhibición, cuando menos, la información señalada en los literales a), b) y g) del presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana. La información contenida en los literales c), h) e i) del presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana, debe aparecer y pueden incorporarse en cualquier otra parte de la etiqueta o envase. La información contenida en los literales b), h) e i) del presente Proyecto de Norma.

Oficial Mexicana puede ser objeto de traducción a otro idioma.

Vigilancia. La vigilancia del presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana una vez que sea publicado en el Diario Oficial de la Federación como norma definitiva, estará a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y de la Procuraduría Federal del Consumidor, conforme a sus respectivas atribuciones.

Concordancia con normas internacionales.

El presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana no es equivalente con ninguna norma internacional por no existir referencia al momento de su elaboración.

México, D. F., a 24 de julio de 2000.

La Directora General de Normas, Carmen Quintanilla.

CÓDIGO CIVIL FEDERAL.

DISPOSICIONES PRELIMINARES.

Artículo 20. Cuando haya conflicto de derechos, a falta de ley expresa que sea aplicable, la controversia se decidirá a favor del que trate de evitarse perjuicios y no a favor del que pretenda obtener lucro. Si el conflicto fuere entre derechos iguales o de la misma especie, se decidirá observando la mayor igualdad posible entre los interesados.

Artículo 29. El domicilio de las personas físicas es el lugar donde residen habitualmente, y a falta de éste, el lugar del centro principal de sus negocios; en ausencia de éstos, el lugar donde simplemente residan y, en su defecto, el lugar donde se encontraren.

Se presume que una persona reside habitualmente en un lugar, cuando permanezca en él por más de seis meses.

Artículo 30. El domicilio legal de una persona física es el lugar donde la ley le fija su residencia para el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones, aunque de hecho no esté allí presente.

Artículo 31. Se reputa domicilio legal:

I. Del menor de edad no emancipado, el de la persona a cuya patria potestad está sujeto.

II. Del menor de edad que no esté bajo la patria potestad y del mayor incapacitado, el de su tutor.

III. En el caso de menores o incapaces abandonados, el que resulte conforme a las circunstancias previstas en el artículo 29.

IV. De los cónyuges, aquél en el cual éstos vivan de consuno, sin perjuicio del derecho de cada cónyuge de fijar su domicilio en la forma prevista en el artículo 29.

V. De los militares en servicio activo, el lugar en que están destinados.

VI. De los servidores públicos, el lugar donde desempeñan sus funciones por más de seis meses.

VII. De los funcionarios diplomáticos, el último que hayan tenido en el territorio del estado acreditante, salvo con respecto a las obligaciones contraídas localmente.

VIII. De las personas que residan temporalmente en el país en el desempeño de una comisión o empleo de su gobierno o de un organismo internacional, será el del estado que los haya designado o el que hubieren tenido antes de dicha designación respectivamente, salvo con respecto a obligaciones contraídas localmente.

IX. De los sentenciados a sufrir una pena privativa de la libertad por más de seis meses, la población en que la extingan, por lo que toca a las relaciones jurídicas posteriores a la condena; en cuanto a las relaciones anteriores, los sentenciados conservarán el último domicilio que hayan tenido.

Artículo 32. Cuando una persona tenga dos o más domicilios se le considerará domiciliada en el lugar en que simplemente resida, y si viviere en varios, aquél en que se encontrare.

Artículo 33. Las personas morales tienen su domicilio en el lugar donde se halle establecida su administración.

Las que tengan su administración fuera del Distrito Federal pero que ejecuten actos jurídicos dentro de su circunscripción, se considerarán domiciliadas en este lugar, en cuanto a todo lo que a esos actos se refiera.

Las sucursales que operen en lugares distintos de donde radica la casa matriz, tendrán su domicilio en esos lugares para el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las mismas sucursales.

Artículo 34. Se tiene derecho de designar un domicilio convencional para el cumplimiento de determinadas obligaciones.

LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

Artículo 11.- Los directores, administradores, gerentes y demás personas que ejerzan funciones de dirección o administración en la empresa o establecimiento, serán considerados representantes del patrón y en tal concepto lo obligan en sus relaciones con los trabajadores.

Artículo 20.- Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario.

Contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario.

La prestación de un trabajo a que se refiere el párrafo primero y el contrato celebrado producen los mismos efectos.

Artículo 21.- Se presumen la existencia del contrato y de la relación de trabajo entre el que presta un trabajo personal y el que lo recibe.

Artículo 22.- Queda prohibida la utilización del trabajo de los menores de catorce años y de los mayores de esta edad y menores de dieciséis que no hayan terminado su educación obligatoria, salvo los casos de excepción que apruebe la autoridad correspondiente en que a su juicio haya compatibilidad entre los estudios y el trabajo.

Artículo 23.- Los mayores de dieciséis años pueden prestar libremente sus servicios, con las limitaciones establecidas en esta Ley. Los mayores de catorce y menores de dieciséis necesitan autorización de sus padres o tutores y a falta de ellos, del sindicato a que pertenezcan, de la Junta de Conciliación y Arbitraje, del Inspector del Trabajo o de la Autoridad Política.

Los menores trabajadores pueden percibir el pago de sus salarios y ejercitar las acciones que les correspondan.

Artículo 24.- Las condiciones de trabajo deben hacerse constar por escrito cuando no existan contratos colectivos aplicables. Se harán dos ejemplares, por lo menos, de los cuales quedará uno en poder de cada parte.

Artículo 25.- El escrito en que consten las condiciones de trabajo deberá contener:

- I. Nombre, nacionalidad, edad, sexo, estado civil y domicilio del trabajador y del patrón.
- II. Si la relación de trabajo es por obra o tiempo determinado o tiempo indeterminado.

III. El servicio o servicios que deban prestarse, los que se determinarán con la mayor precisión posible.

IV. El lugar o los lugares donde debe prestarse el trabajo.

V. La duración de la jornada.

VI. La forma y el monto del salario.

VII. El día y el lugar de pago del salario.

VIII. La indicación de que el trabajador será capacitado o adiestrado en los términos de los planes programas establecidos o que se establezcan en la empresa, conforme a lo dispuesto en esta Ley.

IX. Otras condiciones de trabajo, tales como días de descanso, vacaciones y demás que convengan el trabajador y el patrón.

Artículo 26.- La falta del escrito a que se refieren los artículos 24 y 25 no priva al trabajador de los derechos que deriven de las normas de trabajo y de los servicios prestados, pues se imputará el patrón la falta de esa formalidad.

Artículo 27.- Si no se hubiese determinado el servicio o servicios que deban prestarse, el trabajador quedará obligado a desempeñar el trabajo que sea compatible con sus fuerzas, aptitudes, estado o condición y que sea del mismo género de los que formen el objeto de la empresa o establecimiento.

Artículo 30.- La prestación de servicios dentro de la República, pero en lugar diverso de la residencia habitual del trabajador y a distancia mayor de cien kilómetros, se regirá por las disposiciones contenidas en el artículo 28, fracción I, en lo que sean aplicables.

Artículo 31.- Los contratos y las relaciones de trabajo obligan a lo expresamente pactado y a las consecuencias que sean conformes a las normas de trabajo, a la buena fe y a la equidad.

Artículo 32.- El incumplimiento de las normas de trabajo por lo que respecta al trabajador sólo da lugar a su responsabilidad civil, sin que en ningún caso pueda hacerse coacción sobre su persona.

Artículo 33.- Es nula la renuncia que los trabajadores hagan de los salarios devengados, de las indemnizaciones y demás prestaciones que deriven de los servicios prestados, cualquiera que sea la forma o denominación que se le dé.

Todo convenio o liquidación, para ser válido, deberá hacerse por escrito y contener una relación circunstanciada de los hechos que lo motiven y de los derechos comprendidos en él. Será ratificado ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, la que lo aprobará siempre que no contenga renuncia de los derechos de los trabajadores.

Duración de las relaciones de trabajo.

Artículo 35.- Las relaciones de trabajo pueden ser para obra o tiempo determinado o por tiempo indeterminado. A falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado.

Artículo 36.- El señalamiento de una obra determinada puede únicamente estipularse cuando lo exija su naturaleza.

Artículo 37.- El señalamiento de un tiempo determinado puede únicamente estipularse en los casos siguientes:

- I. Cuando lo exija la naturaleza del trabajo que se va a prestar.
- II. Cuando tenga por objeto sustituir temporalmente a otro trabajador.

III. En los demás casos previstos por esta Ley.

Artículo 40.- Los trabajadores en ningún caso estarán obligados a prestar sus servicios por más de un año.

Artículo 41.- La substitución de patrón no afectará las relaciones de trabajo de la empresa o establecimiento. El patrón substituido será solidariamente responsable con el nuevo por las obligaciones derivadas de las relaciones de trabajo y de la Ley, nacidas antes de la fecha de la substitución, hasta por el término de seis meses; concluido éste, subsistirá únicamente la responsabilidad del nuevo patrón.

El término de seis meses a que se refiere el párrafo anterior, se contará a partir de la fecha en que se hubiese dado aviso de la substitución al sindicato o a los trabajadores.

Suspensión de los efectos de las relaciones de trabajo.

Artículo 42.- Son causas de suspensión temporal de las obligaciones de prestar el servicio y pagar el salario, sin responsabilidad para el trabajador y el patrón:

I. La enfermedad contagiosa del trabajador.

II. La incapacidad temporal ocasionada por un accidente o enfermedad que no constituya un riesgo de trabajo.

III. La prisión preventiva del trabajador seguida de sentencia absolutoria. Si el trabajador obró en defensa de la persona o de los intereses del patrón, tendrá éste la obligación de pagar los salarios que hubiese dejado de percibir aquél.

IV. El arresto del trabajador.

V. El cumplimiento de los servicios y el desempeño de los cargos mencionados en el artículo 5o de la Constitución, y el de las obligaciones consignadas en el artículo 31, fracción III de la misma Constitución.

VI. La designación de los trabajadores como representantes ante los organismos estatales, Juntas de Conciliación, Conciliación y Arbitraje, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas y otros semejantes.

VII. La falta de los documentos que exijan las leyes y reglamentos, necesarios para la prestación del servicio, cuando sea imputable al trabajador.

Rescisión de las relaciones de trabajo.

Artículo 46.- El trabajador o el patrón podrán rescindir en cualquier tiempo la relación de trabajo, por causa justificada, sin incurrir en responsabilidad.

Artículo 47.- Son causas de rescisión de la relación de trabajo, sin responsabilidad para el patrón:

I. Engañarlo el trabajador o en su caso, el sindicato que lo hubiese propuesto o recomendado con certificados falsos o referencias en los que se atribuyan al trabajador capacidad, aptitudes o facultades de que carezca.

Esta causa de rescisión dejará de tener efecto después de treinta días de prestar sus servicios el trabajador.

II. Incurrir el trabajador, durante sus labores, en faltas de probidad u honradez, en actos de violencia, amagos, injurias o malos tratamientos en contra del patrón, sus familiares o del personal directivo o administrativo de la empresa o establecimiento, salvo que medie provocación o que obre en defensa propia.

III. Cometer el trabajador contra alguno de sus compañeros, cualquiera de los actos enumerados en la fracción anterior, si como consecuencia de ellos se altera la disciplina del lugar en que se desempeña el trabajo.

IV. Cometer el trabajador, fuera del servicio, contra el patrón, sus familiares o personal directivo administrativo, alguno de los actos a que se refiere la fracción II, si son de tal manera graves que hagan imposible el cumplimiento de la relación de trabajo.

V. Ocasionar el trabajador, intencionalmente, perjuicios materiales durante el desempeño de las labores o con motivo de ellas, en los edificios, obras, maquinaria, instrumentos, materias primas y demás objetos relacionados con el trabajo.

VI. Ocasionar el trabajador los perjuicios de que habla la fracción anterior siempre que sean graves, sin dolo, pero con negligencia tal, que ella sea la causa única del perjuicio.

VII. Comprometer el trabajador, por su imprudencia o descuido inexcusable, la seguridad del establecimiento o de las personas que se encuentren en él.

VIII. Cometer el trabajador actos inmorales en el establecimiento o lugar de trabajo.

X. Revelar el trabajador los secretos de fabricación o dar a conocer asuntos de carácter reservado, con perjuicio de la empresa.

X. Tener el trabajador más de tres faltas de asistencia en un período de treinta días, sin permiso del patrón o sin causa justificada.

XI. Desobedecer el trabajador al patrón o a sus representantes, sin causa justificada, siempre que se trate del trabajo contratado.

XII. Negarse el trabajador a adoptar las medidas preventivas o a seguir los procedimientos indicados para evitar accidentes o enfermedades.

XIII. Concurrir el trabajador a sus labores en estado de embriaguez o bajo la influencia de algún narcótico o droga enervante, salvo que, en este último caso, exista prescripción médica. Antes de iniciar su servicio, el trabajador deberá poner el hecho en conocimiento del patrón y presentar la prescripción suscrita por el médico.

XIV. La sentencia ejecutoriada que imponga al trabajador una pena de prisión, que le impida el cumplimiento de la relación de trabajo.

XV. Las análogas a las establecidas en las fracciones anteriores, de igual manera grave y de consecuencias semejantes en lo que al trabajo se refiere.

El patrón deberá dar al trabajador aviso escrito de la fecha y causa o causas de la rescisión.

El aviso deberá hacerse del conocimiento del trabajador, y en caso de que éste se negare a recibirlo, el patrón dentro de los cinco días siguientes a la fecha de la rescisión, deberá hacerlo del conocimiento de la Junta respectiva, proporcionando a ésta el domicilio que tenga registrado y solicitando su notificación al trabajador.

La falta de aviso al trabajador o a la Junta, por sí sola bastará para considerar que el despido fue injustificado.

Artículo 48.- El trabajador podrá solicitar ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, a su elección, que se le reinstale en el trabajo que desempeñaba, o que se le indemnice con el importe de tres meses de salario.

Si en el juicio correspondiente no comprueba el patrón la causa de la rescisión, el trabajador tendrá derecho, además, cualquiera que hubiese sido la acción intentada, a que se le paguen los salarios vencidos desde la fecha del despido hasta que se cumplimente el laudo.

Artículo 49.- El patrón quedará eximido de la obligación de reinstalar al trabajador, mediante el pago de las indemnizaciones que se determinan en el artículo 50 en los casos siguientes:

- I. Cuando se trate de trabajadores que tengan una antigüedad menor de un año.
- II. Si comprueba ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, que el trabajador, por razón del trabajo que desempeña o por las características de sus labores, está en contacto directo y permanente con él y la Junta estima, tomando en consideración las circunstancias del caso, que no es posible el desarrollo normal de la relación de trabajo.
- III. En los casos de trabajadores de confianza.
- IV. En el servicio doméstico.
- V. Cuando se trate de trabajadores eventuales.

Artículo 50.- Las indemnizaciones a que se refiere el artículo anterior consistirán:

- I. Si la relación de trabajo fuere por tiempo determinado menor de un año, en una cantidad igual al importe de los salarios de la mitad del tiempo de servicios prestados; si excediera de un año, en una cantidad igual al importe de los salarios de seis meses por el primer año y de veinte días por cada uno de los años siguientes en que hubiese prestado sus servicios.
- II. Si la relación de trabajo fuere por tiempo indeterminado, la indemnización consistirá en veinte días de salario por cada uno de los años de servicios prestados.
- III. Además de las indemnizaciones a que se refieren las fracciones anteriores, en el importe de tres meses de salario y en el de los salarios vencidos desde la fecha del despido hasta que se paguen las indemnizaciones.

Artículo 51.- Son causas de rescisión de la relación de trabajo, sin responsabilidad para el trabajador:

I. Engañarlo el patrón, o en su caso, la agrupación patronal al proponerle el trabajo, respecto de las condiciones del mismo. Esta causa de rescisión dejará de tener efecto después de treinta días de prestar sus servicios el trabajador.

II. Incurrir el patrón, sus familiares o su personal directivo o administrativo, dentro del servicio, en faltas de probidad u honradez, actos de violencia, amenazas, injurias, malos tratamientos u otros análogos, en contra del trabajador, cónyuge, padres, hijos o hermanos.

III. Incurrir el patrón, sus familiares o trabajadores, fuera del servicio, en los actos a que se refiere la fracción anterior, si son de tal manera graves que hagan imposible el cumplimiento de la relación de trabajo.

IV. Reducir el patrón el salario del trabajador.

V. No recibir el salario correspondiente en la fecha o lugar convenidos o acostumbrados.

VI. Sufrir perjuicios causados maliciosamente por el patrón, en sus herramientas o útiles de trabajo.

VII. La existencia de un peligro grave para la seguridad o salud del trabajador o de su familia, ya sea por carecer de condiciones higiénicas el establecimiento o porque no se cumplan las medidas preventivas y de seguridad que las leyes establezcan.

VIII. Comprometer el patrón, con su imprudencia o descuido inexcusables, la seguridad del establecimiento o de las personas que se encuentren en él.

IX. Las análogas a las establecidas en las fracciones anteriores, de igual manera graves y de consecuencias semejantes, en lo que al trabajo se refiere.

Artículo 52.- El trabajador podrá separarse de su trabajo dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que se dé cualquiera de las causas mencionadas en el artículo anterior y tendrá derecho a que el patrón lo indemnice en los términos del artículo 50.

Terminación de las relaciones de trabajo

Artículo 53.- Son causas de terminación de las relaciones de trabajo:

- I. El mutuo consentimiento de las partes.
- II. La muerte del trabajador.
- III. La terminación de la obra o vencimiento del término o inversión del capital, de conformidad con los artículos 36, 37 y 38.
- IV. La incapacidad física o mental o inhabilidad manifiesta del trabajador, que haga imposible la prestación del trabajo.

Condiciones de Trabajo.

Disposiciones generales.

Artículo 56.- Las condiciones de trabajo en ningún caso podrán ser inferiores a las fijadas en esta Ley y deberán ser proporcionadas a la importancia de los servicios e iguales para trabajos iguales, sin que puedan establecerse diferencias por motivo de raza, nacionalidad, sexo, edad, credo religioso o doctrina política, salvo las modalidades expresamente consignadas en esta Ley.

Jornada de trabajo.

Artículo 58.- Jornada de trabajo es el tiempo durante el cual el trabajador está a disposición del patrón para prestar su trabajo.

Artículo 61.- La duración máxima de la jornada será: ocho horas la diurna, siete la nocturna y siete horas y media la mixta.

Artículo 63.- Durante la jornada continua de trabajo se concederá al trabajador un descanso de media hora, por lo menos.

Días de descanso.

Artículo 69.- Por cada seis días de trabajo disfrutará el trabajador de un día de descanso, por lo menos, con goce de salario íntegro.

Artículo 70.- En los trabajos que requieran una labor continua, los trabajadores y el patrón fijarán de común acuerdo los días en que los trabajadores deban disfrutar de los de descanso semanal.

Artículo 71.- En los reglamentos de esta Ley se procurará que el día de descanso semanal sea el domingo.

Los trabajadores que presten servicio en día domingo tendrán derecho a una prima adicional de un veinticinco por ciento, por lo menos, sobre el salario de los días ordinarios de trabajo.

Artículo 72.- Cuando el trabajador no preste sus servicios durante todos los días de trabajo de la semana, o cuando en el mismo día o en la misma semana preste sus servicios a varios patrones, tendrá derecho a que se le pague la parte proporcional del salario de los días de descanso, calculada sobre el salario de los días en que hubiese trabajado o sobre el que hubiese percibido de cada patrón.

Artículo 74. Son días de descanso obligatorio:

- I. El 1o. de enero.
- II. El primer lunes de febrero en conmemoración del 5 de febrero.
- III. El tercer lunes de marzo en conmemoración del 21 de marzo.
- IV. El 1o. de mayo.
- V. El 16 de septiembre.

VI. El tercer lunes de noviembre en conmemoración del 20 de noviembre.

VII. El 1o. de diciembre de cada seis años, cuando corresponda a la transmisión del Poder Ejecutivo Federal.

VIII. El 25 de diciembre.

IX. El que determinen las leyes federales y locales electorales, en el caso de elecciones ordinarias, para efectuar la jornada electoral.

Artículo 75.- En los casos del artículo anterior los trabajadores y los patrones determinarán el número de trabajadores que deban prestar sus servicios. Si no se llega a un convenio, resolverá la Junta de Conciliación Permanente o en su defecto la de Conciliación y Arbitraje.

Los trabajadores quedarán obligados a prestar los servicios y tendrán derecho a que se les pague, independientemente del salario que les corresponda por el descanso obligatorio, un salario doble por el servicio prestado.

Vacaciones.

Artículo 76.- Los trabajadores que tengan más de un año de servicios disfrutarán de un período anual de vacaciones pagadas, que en ningún caso podrá ser inferior a seis días laborables, y que aumentará en dos días laborables, hasta llegar a doce, por cada año subsecuente de servicios.

Después del cuarto año, el período de vacaciones aumentará en dos días por cada cinco de servicios.

Artículo 77.- Los trabajadores que presten servicios discontinuos y los de temporada tendrán derecho a un período anual de vacaciones, en proporción al número de días de trabajos en el año.

Artículo 78.- Los trabajadores deberán disfrutar en forma continua seis días de vacaciones, por lo menos.

Artículo 79.- Las vacaciones no podrán compensarse con una remuneración, participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas

Artículo 117.- Los trabajadores participarán en las utilidades de las empresas, de conformidad con el porcentaje que determine la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas.

Derechos y Obligaciones de los Trabajadores y de los Patrones

Obligaciones de los patrones

Artículo 132.- Son obligaciones de los patrones:

I.- Cumplir las disposiciones de las normas de trabajo aplicables a sus empresas o establecimientos.

II.- Pagar a los trabajadores los salarios e indemnizaciones, de conformidad con las normas vigentes en la empresa o establecimiento.

III.- Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, debiendo darlos de buena calidad, en buen estado y reponerlos tan luego como dejen de ser eficientes, siempre que aquéllos no se hayan comprometido a usar herramienta propia. El patrón no podrá exigir indemnización alguna por el desgaste natural que sufran los útiles, instrumentos y materiales de trabajo.

IV.- Proporcionar local seguro para la guarda de los instrumentos y útiles de trabajo pertenecientes al trabajador, siempre que deban permanecer en el lugar en que prestan los servicios, sin que sea lícito al patrón retenerlos a título de indemnización,

garantía o cualquier otro. El registro de instrumentos o útiles de trabajo deberá hacerse siempre que el trabajador lo solicite.

V.- Mantener el número suficiente de asientos o sillas a disposición de los trabajadores en las casas comerciales, oficinas, hoteles, restaurantes y otros centros de trabajo análogos. La misma disposición se observará en los establecimientos industriales cuando lo permita la naturaleza del trabajo.

VI.- Guardar a los trabajadores la debida consideración, absteniéndose de mal trato de palabra o de obra.

VII.- Expedir cada quince días, a solicitud de los trabajadores, una constancia escrita del número de días trabajados y del salario percibido.

VIII.- Expedir al trabajador que lo solicite o se separe de la empresa, dentro del término de tres días, una constancia escrita relativa a sus servicios.

IX.- Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del voto en las elecciones populares y para el cumplimiento de los servicios de jurados, electorales y censales, a que se refiere el artículo 5o., de la Constitución, cuando esas actividades deban cumplirse dentro de sus horas de trabajo.

X.- Permitir a los trabajadores faltar a su trabajo para desempeñar una comisión accidental o permanente de su sindicato o del Estado, siempre que avisen con la oportunidad debida y que el número de trabajadores comisionados no sea tal que perjudique la buena marcha del establecimiento. El tiempo perdido podrá descontarse al trabajador a no ser que lo compense con un tiempo igual de trabajo efectivo. Cuando la comisión sea de carácter permanente, el trabajador o trabajadores podrán volver al puesto que ocupaban, conservando todos sus derechos, siempre y cuando regresen a su trabajo dentro del término de seis años.

Los substitutos tendrán el carácter de interinos, considerándolos como de planta después de seis años.

XI.- Poner en conocimiento del sindicato titular del contrato colectivo y de los trabajadores de la categoría inmediata inferior, los puestos de nueva creación, las vacantes definitivas y las temporales que deban cubrirse.

XII.- Establecer y sostener las escuelas Artículo 123 Constitucional, de conformidad con lo que dispongan las leyes y la Secretaría de Educación Pública.

XIII.- Colaborar con las Autoridades del Trabajo y de Educación, de conformidad con las leyes y reglamentos, a fin de lograr la alfabetización de los trabajadores

XIV.- Hacer por su cuenta, cuando empleen más de cien y menos de mil trabajadores, los gastos indispensables para sostener en forma decorosa los estudios técnicos, industriales o prácticos, en centros especiales, nacionales o extranjeros, de uno de sus trabajadores o de uno de los hijos de éstos, designado en atención a sus aptitudes, cualidades y dedicación, por los mismos trabajadores y el patrón.

Cuando tengan a su servicio más de mil trabajadores deberán sostener tres becarios en las condiciones señaladas. El patrón sólo podrá cancelar la beca cuando sea reprobado el becario en el curso de un año o cuando observe mala conducta; pero en esos casos será substituido por otro. Los becarios que hayan terminado sus estudios deberán prestar sus servicios al patrón que los hubiese becado, durante un año, por lo menos.

XV.- Proporcionar capacitación y adiestramiento a sus trabajadores, en los términos del Capítulo III Bis de este Título.

XVI.- Instalar, de acuerdo con los principios de seguridad e higiene, las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares en que deban ejecutarse las labores, para prevenir riesgos de trabajo y perjuicios al trabajador, así como adoptar las medidas necesarias para evitar que los contaminantes excedan los máximos permitidos en los reglamentos e instructivos que expidan las autoridades competentes. Para estos efectos, deberán modificar, en su caso, las instalaciones en los términos que señalen las propias autoridades.

XVII.- Cumplir las disposiciones de seguridad e higiene que fijen las leyes y los reglamentos para prevenir los accidentes y enfermedades en los centros de trabajo y, en general, en los lugares en que deban ejecutarse las labores; y, disponer en todo tiempo de los medicamentos y materiales de curación indispensables que señalen los instructivos que se expidan, para que se presten oportuna y eficazmente los primeros auxilios; debiendo dar, desde luego, aviso a la autoridad competente de cada accidente que ocurra.

XVIII.- Fijar visiblemente y difundir en los lugares donde se preste el trabajo, las disposiciones conducentes de los reglamentos e instructivos de seguridad e higiene.

XIX.- Proporcionar a sus trabajadores los medicamentos profilácticos que determine la autoridad sanitaria en los lugares donde existan enfermedades tropicales o endémicas, o cuando exista peligro de epidemia.

XX.- Reservar, cuando la población fija de un centro rural de trabajo exceda de doscientos habitantes, un espacio de terreno no menor de cinco mil metros cuadrados para el establecimiento de mercados públicos, edificios para los servicios municipales y centros recreativos, siempre que dicho centro de trabajo esté a una distancia no menor de cinco kilómetros de la población más próxima.

XXI.- Proporcionar a los sindicatos, si lo solicitan, en los centros rurales de trabajo, un local que se encuentre desocupado para que instalen sus oficinas, cobrando la renta correspondiente. Si no existe local en las condiciones indicadas, se podrá emplear para ese fin cualquiera de los asignados para alojamiento de los trabajadores.

XXII.- Hacer las deducciones que soliciten los sindicatos de las cuotas sindicales ordinarias, siempre que se compruebe que son las previstas en el artículo 110, fracción VI.

XXIII.- Hacer las deducciones de las cuotas para la constitución y fomento de sociedades cooperativas y de cajas de ahorro, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 110, fracción IV.

XXIV.- Permitir la inspección y vigilancia que las autoridades del trabajo practiquen en su establecimiento para cerciorarse del cumplimiento de las normas de trabajo y darles los informes que a ese efecto sean indispensables, cuando lo soliciten. Los patrones podrán exigir a los inspectores o comisionados que les muestren sus credenciales y les den a conocer las instrucciones que tengan.

XXV.- Contribuir al fomento de las actividades culturales y del deporte entre sus trabajadores y proporcionarles los equipos y útiles indispensables.

XXVI.- Hacer las deducciones previstas en las fracciones IV del artículo 97 y VII del artículo 110, y enterar los descuentos a la institución bancaria acreedora, o en su caso al Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores. Esta obligación no convierte al patrón en deudor solidario del crédito que se haya concedido al trabajador.

XXVII.- Proporcionar a las mujeres embarazadas la protección que establezcan los reglamentos.

XXVIII.- Participar en la integración y funcionamiento de las Comisiones que deban formarse en cada centro de trabajo, de acuerdo con lo establecido por esta Ley.

Artículo 133.- Queda prohibido a los patrones:

I.- Negarse a aceptar trabajadores por razón de edad o de su sexo.

II.- Exigir que los trabajadores compren sus artículos de consumo en tienda o lugar determinado.

III.- Exigir o aceptar dinero de los trabajadores como gratificación porque se les admita en el trabajo o por cualquier otro motivo que se refiera a las condiciones de éste.

IV.- Obligar a los trabajadores por coacción o por cualquier otro medio, a afiliarse o retirarse del sindicato o agrupación a que pertenezcan, o a que voten por determinada candidatura.

V.- Intervenir en cualquier forma en el régimen interno del sindicato.

VI.- Hacer o autorizar colectas o suscripciones en los establecimientos y lugares de trabajo.

VII.- Ejecutar cualquier acto que restrinja a los trabajadores los derechos que les otorgan las leyes.

VIII.- Hacer propaganda política o religiosa dentro del establecimiento.

IX.- Emplear el sistema de poner en el índice a los trabajadores que se separen o sean separados del trabajo para que no se les vuelva a dar ocupación.

X.- Portar armas en el interior de los establecimientos ubicados dentro de las poblaciones.

XI.- Presentarse en los establecimientos en estado de embriaguez o bajo la influencia de un narcótico o droga enervante.

Obligaciones de los trabajadores

Artículo 134.- Son obligaciones de los trabajadores:

I.- Cumplir las disposiciones de las normas de trabajo que les sean aplicables.

II.- Observar las medidas preventivas e higiénicas que acuerden las autoridades competentes y las que indiquen los patrones para la seguridad y protección personal de los trabajadores.

III.- Desempeñar el servicio bajo la dirección del patrón o de su representante, a cuya autoridad estarán subordinados en todo lo concerniente al trabajo.

IV.- Ejecutar el trabajo con la intensidad, cuidado y esmero apropiados y en la forma, tiempo y lugar convenidos.

V.- Dar aviso inmediato al patrón, salvo caso fortuito o de fuerza mayor, de las causas justificadas que le impidan concurrir a su trabajo.

VI.- Restituir al patrón los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos y útiles que les haya dado para el trabajo, no siendo responsables por el deterioro que origine el uso de estos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito, fuerza mayor, o por mala calidad o defectuosa construcción.

VII.- Observar buenas costumbres durante el servicio.

VIII.- Prestar auxilios en cualquier tiempo que se necesiten, cuando por siniestro o riesgo inminente peligren las personas o los intereses del patrón o de sus compañeros de trabajo.

IX.- Integrar los organismos que establece esta Ley.

X.- Someterse a los reconocimientos médicos previstos en el reglamento interior y demás normas vigentes en la empresa o establecimiento, para comprobar que no padecen alguna incapacidad o enfermedad de trabajo, contagiosa o incurable;

XI. Poner en conocimiento del patrón las enfermedades contagiosas que padezcan, tan pronto como tengan conocimiento de las mismas.

XII. Comunicar al patrón o a su representante las deficiencias que adviertan, a fin de evitar daños o perjuicios a los intereses y vidas de sus compañeros de trabajo o de los patrones.

XIII. Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales y de fabricación de los productos a cuya elaboración concurren directa o indirectamente, o de los cuales tengan conocimiento por razón del trabajo que desempeñen, así como de los asuntos administrativos reservados, cuya divulgación pueda causar perjuicios a la empresa.

Artículo 135.- Queda prohibido a los trabajadores:

I. Ejecutar cualquier acto que pueda poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo o la de terceras personas, así como la de los establecimientos o lugares en que el trabajo se desempeñe.

II. Faltar al trabajo sin causa justificada o sin permiso del patrón.

III. Substraer de la empresa o establecimiento útiles de trabajo o materia prima o elaborada.

IV. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez.

V. Presentarse al trabajo bajo la influencia de algún narcótico o droga enervante, salvo que exista prescripción médica. Antes de iniciar su servicio, el trabajador

deberá poner el hecho en conocimiento del patrón y presentarle la prescripción suscrita por el médico.

VI. Portar armas de cualquier clase durante las horas de trabajo, salvo que la naturaleza de éste lo exija. Se exceptúan de esta disposición las punzantes y punzo-cortantes que formen parte de las herramientas o útiles propios del trabajo.

VII. Suspender las labores sin autorización del patrón.

VIII. Hacer colectas en el establecimiento o lugar de trabajo.

IX. Usar los útiles y herramientas suministrados por el patrón, para objeto distinto de aquél a que están destinados.

X. Hacer cualquier clase de propaganda en las horas de trabajo, dentro del establecimiento.

De la capacitación y adiestramiento de los trabajadores

Artículo 153-A.- Todo trabajador tiene el derecho a que su patrón le proporcione capacitación o adiestramiento en su trabajo que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados, de común acuerdo, por el patrón y el sindicato o sus trabajadores y aprobados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Artículo 153-B.- Para dar cumplimiento a la obligación que, conforme al artículo anterior les corresponde, los patronos podrán convenir con los trabajadores en que la capacitación o adiestramiento, se proporcione a éstos dentro de la misma empresa o fuera de ella, por conducto de personal propio, instructores especialmente contratados, instituciones, escuelas u organismos especializados, o bien mediante adhesión a los sistemas generales que se establezcan y que se registren en la

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. En caso de tal adhesión, quedará a cargo de los patronos cubrir las cuotas respectivas.

Artículo 153-C.- Las instituciones o escuelas que deseen impartir capacitación o adiestramiento, así como su personal docente, deberán estar autorizadas y registradas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Artículo 153-D.- Los cursos y programas de capacitación o adiestramiento de los trabajadores, podrán formularse respecto a cada establecimiento, una empresa, varias de ellas o respecto a una rama industrial o actividad determinada.

Artículo 153-E.- La capacitación o adiestramiento a que se refiere el artículo 153-A, deberá impartirse al trabajador durante las horas de su jornada de trabajo; salvo que, atendiendo a la naturaleza de los servicios, patrón y trabajador convengan que podrá impartirse de otra manera; así como en el caso en que el trabajador desee capacitarse en una actividad distinta a la de la ocupación que desempeñe, en cuyo supuesto, la capacitación se realizará fuera de la jornada de trabajo.

Artículo 153-F.- La capacitación y el adiestramiento deberán tener por objeto:

- I. Actualizar y perfeccionar los conocimientos y habilidades del trabajador en su actividad; así como proporcionarle información sobre la aplicación de nueva tecnología en ella.
- II. Preparar al trabajador para ocupar una vacante o puesto de nueva creación.
- III. Prevenir riesgos de trabajo.
- IV. Incrementar la productividad.
- V. En general, mejorar las aptitudes del trabajador.

Artículo 153-G.- Durante el tiempo en que un trabajador de nuevo ingreso que requiera capacitación inicial para el empleo que va a desempeñar, reciba ésta,

prestará sus servicios conforme a las condiciones generales de trabajo que rijan en la empresa o a lo que se estipule respecto a ella en los contratos colectivos.

Artículo 153-H.- Los trabajadores a quienes se imparta capacitación o adiestramiento están obligados a:

- I. Asistir puntualmente a los cursos, sesiones de grupo y demás actividades que formen parte del proceso de capacitación o adiestramiento.
- II. Atender las indicaciones de las personas que impartan la capacitación o adiestramiento, y cumplir con los programas respectivos.
- III. Presentar los exámenes de evaluación de conocimientos y de aptitud que sean requeridos.

LEY DEL SEGURO SOCIAL.

DISPOSICIONES GENERALES.

Artículo 5 A. Para los efectos de esta Ley, se entiende por:

- I. Ley: la Ley del Seguro Social.
- II. Código: el Código Fiscal de la Federación.
- III. Instituto: el Instituto Mexicano del Seguro Social.
- IV. Patrones o patrón: la persona física o moral que tenga ese carácter en los términos de la Ley Federal del Trabajo.
- V. Trabajadores o trabajador: la persona física que la Ley Federal del Trabajo define como tal.
- VI. Trabajador permanente: aquél que tenga una relación de trabajo por tiempo indeterminado.
- VII. Trabajador eventual: aquél que tenga una relación de trabajo para obra determinada o por tiempo determinado en los términos de la Ley Federal del Trabajo.

VIII. Sujetos o sujeto obligado: los señalados en los artículos 12, 13, 229, 230, 241 y 250 A, de la Ley, cuando tengan la obligación de retener las cuotas obrero patronales del seguro social o de realizar el pago de las mismas.

IX. Sujetos o sujeto de aseguramiento: los señalados en los artículos 12, 13, 241 y 250 A, de la Ley.

X. Responsables o responsable solidario: para los efectos de las aportaciones de seguridad social son aquellos que define como tales el artículo 26 del Código y los previstos en esta Ley.

XI. Asegurados o asegurado: el trabajador o sujeto de aseguramiento inscrito ante el Instituto, en los términos de la Ley.

XII. Beneficiarios: el cónyuge del asegurado o pensionado y a falta de éste, la concubina o el concubinario en su caso, así como los ascendientes y descendientes del asegurado o pensionado señalados en la Ley.

XIII. Derechohabientes o derechohabiente: el asegurado, el pensionado y los beneficiarios de ambos, que en los términos de la Ley tengan vigente su derecho a recibir las prestaciones del Instituto.

XIV. Pensionados o pensionado: el asegurado que por resolución del Instituto tiene otorgada pensión por: incapacidad permanente total; incapacidad permanente parcial superior al cincuenta por ciento o en su caso incapacidad permanente parcial entre el veinticinco y el cincuenta por ciento; invalidez; cesantía en edad avanzada y vejez, así como los beneficiarios de aquél cuando por resolución del Instituto tengan otorgada pensión de viudez, orfandad, o de ascendencia.

XV. Cuotas obrero patronales o cuotas: las aportaciones de seguridad social establecidas en la Ley a cargo del patrón, trabajador y sujetos obligados.

XVI. Cédulas o cédula de determinación: el medio magnético, digital, electrónico, óptico, magneto óptico o de cualquier otra naturaleza, o bien el documento impreso, en el que el patrón o sujeto obligado determina el importe de las cuotas a enterar al Instituto, el cual puede ser emitido y entregado por el propio Instituto.

XVII. Cédulas o cédula de liquidación: el medio magnético, digital, electrónico o de cualquier otra naturaleza, o bien el documento impreso, mediante el cual el Instituto, en ejercicio de sus facultades como organismo fiscal autónomo, determina en cantidad líquida los créditos fiscales a su favor previstos en la Ley.

Fracción reformada DOF 29-04-2005.

XVIII. Salarios o salario: la retribución que la Ley Federal del Trabajo define como tal. Para efectos de esta Ley, el salario base de cotización se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, alimentación, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo, con excepción de los conceptos previstos en el artículo 27 de la Ley.

Fracción adicionada DOF 29-04-2005.

Artículo 11. El régimen obligatorio comprende los seguros de:

- I. Riesgos de trabajo.
- II. Enfermedades y maternidad.
- III. Invalidez y vida.
- IV. Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.
- V. Guarderías y prestaciones sociales.

Artículo 12. Son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio:

I. Las personas que de conformidad con los artículos 20 y 21 de la Ley Federal del Trabajo, presten, en forma permanente o eventual, a otras de carácter físico o moral o unidades económicas sin personalidad jurídica, un servicio remunerado, personal y subordinado, cualquiera que sea el acto que le dé origen y cualquiera que sea la personalidad jurídica o la naturaleza económica del patrón aun cuando éste, en virtud de alguna ley especial, esté exento del pago de contribuciones.

Fracción reformada DOF 20-12-2001.

Artículo 13. Voluntariamente podrán ser sujetos de aseguramiento al régimen obligatorio:

I. Los trabajadores en industrias familiares y los independientes, como profesionales, comerciantes en pequeño, artesanos y demás trabajadores no asalariados.

II. Los trabajadores domésticos.

III. Los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios.

IV. Los patrones personas físicas con trabajadores asegurados a su servicio.

V. Los trabajadores al servicio de las administraciones públicas de la Federación, entidades federativas y municipios que estén excluidas o no comprendidas en otras leyes o decretos como sujetos de seguridad social. Mediante convenio con el Instituto se establecerán las modalidades y fechas de incorporación al régimen obligatorio, de los sujetos de aseguramiento comprendidos en este artículo. Dichos convenios deberán sujetarse al reglamento que al efecto expida el Ejecutivo Federal.

Artículo 15. Los patrones están obligados a:

I. Registrarse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto, comunicar sus altas y bajas, las modificaciones de su salario y los demás datos, dentro de plazos no mayores de cinco días hábiles.

Fracción reformada DOF 20-12-2001.

II. Llevar registros, tales como nóminas y listas de raya en las que se asiente invariablemente el número de días trabajados y los salarios percibidos por sus trabajadores, además de otros datos que exijan la presente Ley y sus reglamentos. Es obligatorio conservar estos registros durante los cinco años siguientes al de su fecha.

III. Determinar las cuotas obrero patronales a su cargo y enterar su importe al Instituto.

Fracción reformada DOF 20-12-2001.

IV. Proporcionar al Instituto los elementos necesarios para precisar la existencia, naturaleza y cuantía de las obligaciones a su cargo establecidas por esta Ley y los reglamentos que correspondan.

V. Permitir las inspecciones y visitas domiciliarias que practique el Instituto, las que se sujetarán a lo establecido por esta Ley, el Código y los reglamentos respectivos.

Párrafo reformado DOF 20-12-2001.

Artículo 15 A. Cuando en la contratación de trabajadores para un patrón, a fin de que ejecuten trabajos o presten servicios para él, participe un intermediario laboral, cualquiera que sea la denominación que patrón e intermediarios asuman, ambos serán responsables solidarios entre sí y en relación con el trabajador, respecto del cumplimiento de las obligaciones contenidas en esta Ley.

No serán considerados intermediarios, sino patrones, las empresas establecidas que presten servicios a otras, para ejecutarlos con elementos propios y suficientes para cumplir con las obligaciones que deriven de las relaciones con sus trabajadores, en los términos de los artículos 12, 13, 14 y 15 de la Ley Federal del Trabajo.

Para los efectos de este artículo, el Gobierno Federal, en ningún caso, será considerado como intermediario laboral.

Artículo 51. El patrón deberá dar aviso al Instituto del accidente o enfermedad de trabajo, en los términos que señale el reglamento respectivo.

El trabajador, los beneficiarios del trabajador incapacitado o muerto, o las personas encargadas de representarlos, podrán denunciar inmediatamente al Instituto el accidente o la enfermedad de trabajo que haya sufrido. El aviso también podrá hacerse del conocimiento de la autoridad de trabajo correspondiente, la que, a su vez, dará traslado del mismo al Instituto.

Párrafo reformado DOF 20-12-2001.

Artículo 52. El patrón que oculte la realización de un accidente sufrido por alguno de sus trabajadores durante su trabajo o lo reporte indebidamente como accidente en trayecto, se hará acreedor a las sanciones que determine esta Ley y el reglamento respectivo.

Artículo 53. El patrón que haya asegurado a los trabajadores a su servicio contra riesgos de trabajo, quedará relevado en los términos que señala esta Ley, del cumplimiento de las obligaciones que sobre responsabilidad por esta clase de riesgos establece la Ley Federal del Trabajo.

Artículo 54. Si el patrón hubiera manifestado un salario inferior al real, el Instituto pagará al asegurado el subsidio o la pensión a que se refiere este apartado, de acuerdo con el salario en el que estuviese inscrito, sin perjuicio de que, al comprobarse su salario real, el Instituto le cubra, con base en éste la pensión o el subsidio. En estos casos, el patrón deberá pagar los capitales constitutivos que correspondan a las diferencias que resulten, incluyendo el cinco por ciento por gastos de administración sobre el importe de dicho capital, como parte integrante del mismo.

Artículo 55. Los riesgos de trabajo pueden producir:

- I. Incapacidad temporal.
- II. Incapacidad permanente parcial.
- III. Incapacidad permanente total.
- IV. Muerte.

Se entenderá por incapacidad temporal, incapacidad permanente parcial e incapacidad permanente total, lo que al respecto disponen los artículos relativos de la Ley Federal del Trabajo.

Artículo 58. El asegurado que sufra un riesgo de trabajo tiene derecho a las siguientes prestaciones en dinero:

- I. Si lo incapacita para trabajar recibirá mientras dure la inhabilitación, el cien por ciento del salario en que estuviese cotizando en el momento de ocurrir el riesgo.

El goce de este subsidio se otorgará al asegurado entre tanto no se declare que se encuentra capacitado para trabajar, o bien se declare la incapacidad permanente parcial o total, lo cual deberá realizarse dentro del término de cincuenta y dos semanas que dure la atención médica como consecuencia del accidente, sin

perjuicio de que una vez determinada la incapacidad que corresponda, continúe su atención o rehabilitación conforme a lo dispuesto por el artículo 61 de la presente Ley.

II. Al declararse la incapacidad permanente total del asegurado, éste recibirá una pensión mensual definitiva equivalente al setenta por ciento del salario en que estuviere cotizando en el momento de ocurrir el riesgo. En el caso de enfermedades de trabajo, se calculará con el promedio del salario base de cotización de las cincuenta y dos últimas semanas o las que tuviere si su aseguramiento fuese por un tiempo menor para determinar el monto de la pensión. Igualmente, el incapacitado deberá contratar un seguro de sobrevivencia para el caso de su fallecimiento, que otorgue a sus beneficiarios las pensiones y demás prestaciones económicas a que tengan derecho en los términos de esta Ley.

Párrafo reformado DOF 20-12-2001.

La pensión, el seguro de sobre vivencia y las prestaciones económicas a que se refiere el párrafo anterior se otorgarán por la institución de seguros que elija el trabajador. Para contratar los seguros de renta vitalicia y sobre vivencia el Instituto calculará el monto constitutivo necesario para su contratación. Al monto constitutivo se le restará el saldo acumulado en la cuenta individual del trabajador y la diferencia positiva será la suma asegurada, que deberá pagar el Instituto a la institución de seguros elegida por el trabajador para la contratación de los seguros de renta vitalicia y de sobre vivencia. El seguro de sobre vivencia cubrirá, en caso de fallecimiento del pensionado a consecuencia del riesgo de trabajo, la pensión y demás prestaciones económicas a que se refiere este apartado, a sus beneficiarios; si al momento de producirse el riesgo de trabajo, el asegurado hubiere cotizado cuando menos ciento

cincuenta semanas, el seguro de sobre vivencia también cubrirá el fallecimiento de éste por causas distintas a riesgos de trabajo o enfermedades profesionales.

Cuando el trabajador tenga una cantidad acumulada en su cuenta individual que sea mayor al necesario para integrar el monto constitutivo para contratar una renta vitalicia que sea superior a la pensión a que tenga derecho, en los términos de este apartado, así como para contratar el seguro de sobre vivencia podrá optar por:

- a) Retirar la suma excedente en una sola exhibición de su cuenta individual.
- b) Contratar una renta vitalicia por una cuantía mayor.
- c) Aplicar el excedente a un pago de sobreprima para incrementar los beneficios del seguro de sobre vivencia.

Los seguros de renta vitalicia y de sobrevivencia se sujetarán a lo dispuesto en el artículo 159 fracciones IV y VI de esta Ley;

III. Si la incapacidad declarada es permanente parcial, superior al cincuenta por ciento, el asegurado recibirá una pensión que será otorgada por la institución de seguros que elija en los términos de la fracción anterior.

El monto de la pensión se calculará conforme a la tabla de valuación de incapacidad contenida en la Ley Federal de Trabajo, tomando como base el monto de la pensión que correspondería a la incapacidad permanente total. El tanto por ciento de la incapacidad se fijará entre el máximo y el mínimo establecidos en dicha tabla teniendo en cuenta la edad del trabajador, la importancia de la incapacidad, si ésta es absoluta para el ejercicio de su profesión aun cuando quede habilitado para dedicarse a otra, o que simplemente hayan disminuido sus aptitudes para el desempeño de la misma o para ejercer actividades remuneradas semejantes a su profesión u oficio.

Si la valuación definitiva de la incapacidad fuese de hasta el veinticinco por ciento, se pagará al asegurado, en sustitución de la pensión, una indemnización global equivalente a cinco anualidades de la pensión que le hubiese correspondido. Dicha indemnización será optativa para el trabajador cuando la valuación definitiva de la incapacidad exceda de veinticinco por ciento sin rebasar el cincuenta por ciento.

IV. El Instituto otorgará a los pensionados por incapacidad permanente total y parcial con un mínimo de más del cincuenta por ciento de incapacidad, un aguinaldo anual equivalente a quince días del importe de la pensión que perciban.

Artículo 72. Para los efectos de la fijación de primas a cubrir por el seguro de riesgos de trabajo, las empresas deberán calcular sus primas, multiplicando la siniestralidad de la empresa por un factor de prima, y al producto se le sumará el 0.005. El resultado será la prima a aplicar sobre los salarios de cotización, conforme a la fórmula siguiente:

$$\text{Prima} = [(S/365)+V * (I + D)] * (F/N) + M$$

Donde:

V = 28 años, que es la duración promedio de vida activa de un individuo que no haya sido víctima de un accidente mortal o de incapacidad permanente total.

F = 2.3, que es el factor de prima.

N = Número de trabajadores promedio expuestos al riesgo.

S = Total de los días subsidiados a causa de incapacidad temporal.

I = Suma de los porcentajes de las incapacidades permanentes, parciales y totales, divididos entre 100.

D = Número de defunciones.

M = 0.005, que es la prima mínima de riesgo.

Al inscribirse por primera vez en el Instituto o al cambiar de actividad, las empresas cubrirán, en la clase que les corresponda conforme al reglamento, la prima media. Una vez ubicada la empresa en la prima a pagar, los siguientes aumentos o disminuciones de la misma se harán conforme al párrafo primero de este artículo.

No se tomarán en cuenta para la siniestralidad de las empresas, los accidentes que ocurran a los trabajadores al trasladarse de su domicilio al centro de labores o viceversa.

Los patrones cuyos centros de trabajo cuenten con un sistema de administración y seguridad en el trabajo acreditado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, aplicarán una F de 2.2 como factor de prima.

Las empresas de menos de 10 trabajadores, podrán optar por presentar la declaración anual correspondiente o cubrir la prima media que les corresponda conforme al reglamento, de acuerdo al artículo 73 de esta Ley.

Artículo reformado DOF 20-12-2001

Artículo 73. Al inscribirse por primera vez en el Instituto o al cambiar de actividad, las empresas cubrirán la prima media de la clase que conforme al Reglamento les corresponda, de acuerdo a la tabla siguiente:

Prima media	En por cientos
Clase I	0.54355
Clase II	1.13065
Clase III	2.59840
Clase IV	4.65325
Clase V	7.58875

Se aplicará igualmente lo dispuesto por este artículo cuando el cambio de actividad de la empresa se origine por una sentencia definitiva o por disposición de esta Ley o de un reglamento.

Párrafo adicionado DOF 20-12-2001.

Artículo 74. Las empresas tendrán la obligación de revisar anualmente su siniestralidad, conforme al período y dentro del plazo que señale el reglamento, para determinar si permanecen en la misma prima, se disminuye o aumenta.

La prima conforme a la cual estén cubriendo sus cuotas las empresas podrá ser modificada, aumentándola o disminuyéndola en una proporción no mayor al uno por ciento con respecto a la del año inmediato anterior, tomando en consideración los riesgos de trabajo terminados durante el lapso que fije el reglamento respectivo, con independencia de la fecha en que éstos hubieran ocurrido y la comprobación documental del establecimiento de programas o acciones preventivas de accidentes y enfermedades de trabajo. Estas modificaciones no podrán exceder los límites fijados para la prima mínima y máxima, que serán de cero punto cinco por ciento y quince por ciento de los salarios base de cotización respectivamente.

Párrafo reformado DOF 20-12-2001.

La siniestralidad se fijará conforme al reglamento de la materia.

Artículo 75. La determinación de las clases comprenderá una lista de los diversos tipos de actividades y ramas industriales, catalogándolas en razón de la mayor o menor peligrosidad a que están expuestos los trabajadores, y asignando a cada uno de los grupos que formen dicha lista, una clase determinada. Este supuesto sólo se aplicará a las empresas que se inscriben por primera vez en el Instituto o cambien de actividad.

Artículo 84. Quedan amparados por este seguro:

- I. El asegurado.
- II. El pensionado por.
 - a) Incapacidad permanente total o parcial.
 - b) Invalidez.
 - c) Cesantía en edad avanzada y vejez.
 - d) Viudez, orfandad o ascendencia.
- III. La esposa del asegurado o, a falta de ésta, la mujer con quien ha hecho vida marital durante los cinco años anteriores a la enfermedad, o con la que haya procreado hijos, siempre que ambos permanezcan libres de matrimonio. Si el asegurado tiene varias concubinas ninguna de ellas tendrá derecho a la protección.

Del mismo derecho gozará el esposo de la asegurada o, a falta de éste el concubinario, siempre que hubiera dependido económicamente de la asegurada, y reúnan, en su caso, los requisitos del párrafo anterior.

IV. La esposa del pensionado en los términos de los incisos a), b) y c) de la fracción II, a falta de esposa, la concubina si se reúnen los requisitos de la fracción III. Del mismo derecho gozará el esposo de la pensionada o a falta de éste el concubinario, si reúne los requisitos de la fracción III.

V. Los hijos menores de dieciséis años del asegurado y de los pensionados, en los términos consignados en las fracciones anteriores.

VI. Los hijos del asegurado cuando no puedan mantenerse por su propio trabajo debido a una enfermedad crónica, defecto físico o psíquico, hasta en tanto no desaparezca la incapacidad que padecen o hasta la edad de veinticinco años cuando realicen estudios en planteles del sistema educativo nacional.

VII. Los hijos mayores de dieciséis años de los pensionados por invalidez, cesantía en edad avanzada y vejez, que se encuentren disfrutando de asignaciones familiares, así como los de los pensionados por incapacidad permanente, en los mismos casos y condiciones establecidos en el artículo 136.

VIII. El padre y la madre del asegurado que vivan en el hogar de éste.

IX. El padre y la madre del pensionado en los términos de los incisos a), b) y c) de la fracción II, si reúnen el requisito de convivencia señalado en la fracción VIII.

Los sujetos comprendidos en las fracciones III a IX, inclusive, tendrán derecho a las prestaciones respectivas si reúnen además los requisitos siguientes:

a) Que dependan económicamente del asegurado o pensionado.

b) Que el asegurado tenga derecho a las prestaciones consignadas en el artículo 91 de esta Ley.



Sección:	
Expediente:	
Oficio:	

URUAPAN, MICHOACAN A 13 DE MARZO DEL 2008

A QUIEN CORRESPONDA:

Por medio de este conducto y en base a la solicitud requerida a esta dirección el 11 de Marzo del año en curso, hacemos de su conocimiento que dentro del padrón de licencias de la ciudad de Uruapan, Michoacán existe un registro de **2107** establecimientos en los cuales su giro incluye **LA VENTA DE VINOS Y LICORES** de las cuales **1848** se encuentran activas y **259** ya han sido canceladas .

Sin más por el momento.

ATENTAMENTE

ING.LOURDES GALLEGOS ESPINOSA
 DIRECTORA DEL PADRÓN DE LICENCIAS
 Y GIROS MERCANTILES
 PRESIDENCIA MUNICIPAL
 URUAPAN, MICH.
 DIRECCION DE PADRON
 DE GIROS
 MERCANTILES

¡Por el Uruapan que Tú mereces!

H. Ayuntamiento de Uruapan, Michoacán 2008-2011

Av. Chiapas No. 514 · Col. Ramón Farías · CP 60050 · Uruapan, Michoacán · México
 Tels.: (452) 524 00 92 · 523 41 52 · 523 65 04 · 523 81 06 · 523 04 28 · 523 61 86

Lista de requerimientos.			
HERRAMIENTAS Y USTENCILIOS.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
4	Tinas de Acero Inoxidable de 150 Ltos.	\$800.00 C/U.	\$3,200.00
3	Barriles Chicos de 100 Ltos.	\$500.00C/U.	\$1,500.00
2	Barril Grande de 500 Ltos.	\$5,000.00	\$5,000.00
1	Mesa de Madera de 1.20m x 4m.	\$850.00	\$850.00
5	Garrafrones para el Alcohol.	\$200.00	\$1,000.00
1	Quemador.	\$250.00	\$250.00
1	Termómetro.	\$170.00	\$170.00
1	Alcoholímetro.	\$800.00	\$800.00
2	Diablitos.	\$300.00 C/U	\$600.00
15	Tarimas de madera	\$200.00 C/U	\$3,000.00
		TOTAL.	\$16,370.00
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Alambique de Cobre. De 1100 Ltos. (4 Pzs.)	\$48,000.00	\$48,000.00
1	Llenadora de botellas.	\$34,500.00	\$34,500.00
1	Tanque estacionario de gas.	\$2,500.00	\$2,500.00
		TOTAL.	\$85,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Archivero.	\$450.00	\$450.00
1	Teléfono.	\$1,250.00	\$1,250.00
1	Escritorio.	\$2,800.00	\$2,800.00
2	Sillas.	\$550.00 C/U.	\$1,100.00
1	Sillón	\$1,500.00	\$1,500.00
		TOTAL.	\$7,100.00
GASTOS DE PRODUCCION.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
3 m.	De manguera para el quemador.	\$90.00	\$90.00
1	Aux. de producción	\$4,756.36	\$4,756.36
3	Operarios	\$3,886.62	\$11,659.86
	Gas.	\$800.00	\$800.00
		TOTAL.	\$17,306.21
GASTOS DE VENTA.			
1	Chofer	\$4,756.36	\$4,756.36
		TOTAL.	\$4,756.36

GASTOS ADMINISTRATIVOS.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
	Papelería	\$200.00	\$200.00
	Luz	\$800.00	\$800.00
	Agua.	\$120.00	\$120.00
	Predial.	\$250.00	\$250.00
	Art. De Limpieza.	\$200.00	\$200.00
	Facturas	\$300.00	\$300.00
1	Gerente general.	\$15,224.08	\$15,224.08
1	Contador.	\$1,500.00	\$1,500.00
	Publicidad.	\$1,000.00	\$1,000.00
	Viáticos.	\$1,200.00	\$1,200.00
	Gastos de teléfono.	\$500.00	\$500.00
1	Cartucho para impresora.	\$180.00	\$180.00
		TOTAL.	\$21,474.08
EQUIPO DE TRANSPORTE.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Camioneta	\$130,000.00	\$130,000.00
EQUIPO DE CÓMPUTO.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
1	Computadora.	\$11,500.00	\$11,500.00
1	Impresora.	\$650.00	\$650.00
		TOTAL.	\$12,150.00
GASTOS DE INSTALACION.			
REQ.	REQUERIMIENTOS.	DETALLADO.	GENERALIZADO.
	Acondicionamiento del área de Producción.	\$10,000.00	\$10,000.00
	Tejado	\$5,000.00	\$5,000.00
1	Caldera.	\$2,500.00	\$2,500.00
	Instalación del alambique	\$1,500.00	\$1,500.00
		TOTAL.	\$19,000.00
		TOTAL.	\$313,156.64

Cédulas de Trabajo.

Cédula de depreciaciones.

TIEMPO.	ACTIVO.	MONTO	AÑOS.				
			1	2	3	4	5
20 Años.	Construcción	500,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
2 Años.	Herramientas y utensilios.	16370.00	8185.00	8185.00	9120.48	9120.48	9861.85
4 Años.	Equipo de Transporte.	130000.00	32500.00	32500.00	32500.00	32500.00	39158.22
8 Años.	Maquinaria y eq. De trabajo.	85000.00	10625.00	10625.00	10625.00	10625.00	10625.00
8 Años.	Mobiliario y equipo de oficina.	7100.00	887.50	887.50	887.50	887.50	887.50
4 Años.	Equipo de cómputo.	11500.00	2875.00	2875.00	2875.00	2875.00	3464.00
20 Años.	Gastos de Instalación	19000.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00
TOTAL.		768970.00	81022.50	81022.50	81,957.98	81,957.98	89,946.57

ACTIVO.	MONTO	TASAS.				
		1.0392	1.0361	1.0349	1.0383	1.0414
Valor Original de la Herramienta.	16370.00	17011.704	17625.83	18240.97	18939.60	19723.70
Valor actualizado de la Herramienta.	18240.97	9120.48				
Valor actualizado de la Herramienta.	19723.70	9861.85				
Valor original del Transporte.	130000.00	135096.00	139972.97	144858.02	150406.08	156632.90
Valor actualizado de transporte.	156632.90	39158.22				
Valor original del eq. De cómputo.	11500.00	11950.80	12382.22	12814.36	13305.15	13855.99
Valor actualizado del eq. De cómputo.	13855.99	3464.00				

Cédula auxiliar de sueldos.

INGRESOS.					ANUAL	ANUAL.
PUESTO.	GRAVADO	EXENTO.	PROPORCION	SUBSIDIO	ISR	CAS.
Gte. Gral.	\$132739.60	\$785.40	0.99	\$275.53	\$5,039.52	\$0.00
Aux. De Prod.	\$37364.60	\$785.40	0.99	\$130.88	\$1,604.76	\$487944
Chofer	\$37364.60	\$785.40	0.99	\$130.88	\$1,604.76	\$487944
Operarios(3)	\$29734.60	\$785.40	0.99	\$99.09	\$1,221.96	\$4881.96
TOTAL.	\$237,203.40	\$3141.60	3.95	\$636.39	\$9,471.00	\$980,769.96

Cédulas de sueldos y salarios.

PUESTO	S. DIARIO	S. ANUAL	AGUINALDO	PRIMA VAC.	TOTAL
Gte. Gral.	\$350.00	\$127,750.00	\$5,250.00	\$525.00	\$133,525.00
Aux. De Prod.	\$100.00	\$36,500.00	\$1,500.00	\$150.00	\$38,150.00
Chofer	\$100.00	\$36,500.00	\$1,500.00	\$150.00	\$38,150.00
Operarios(3)	\$80.00	\$29,200.00	\$1,200.00	\$120.00	\$30,520.00
TOTALES.		\$229,950.00	\$9,450.00	\$945.00	\$240,345.00

PUESTO	S. ANUAL.	S. A. INT.	IMSS	INFONAVIT	SAR	NOMINA	ISR	CAS.	TOTAL.
Gte. Gral.	\$127,750.00	\$133,525.00	\$37,146.66	\$6,676.25	\$2,670.50	\$2,670.50	\$5,039.52	\$0.00	\$187,728.43
Aux. De Prod.	\$36,500.00	\$38,150.00	\$10,613.33	\$1,907.50	\$763.00	\$763.00	\$1,604.76	\$4,879.44	\$58,681.03
Chofer	\$36,500.00	\$38,150.00	\$10,613.33	\$1,907.50	\$763.00	\$763.00	\$1,604.76	\$4,879.44	\$58,681.03
Operarios(3)	\$29,200.00	\$30,520.00	\$8,490.66	\$1,526.00	\$610.40	\$610.40	\$1,221.96	\$4,881.96	\$47,861.38
TOTALES.	\$229,950.00	\$240,345.00	\$66,863.98	\$12,017.25	\$4,806.90	\$4,806.90	\$9,471.00	\$14,640.84	\$352,951.87

Cédula del IMSS.

IMSS	
Enfermedad y maternidad.	19.75
Guardería y pres. Soc.	1.00
Invalides y vida.	2.375
Cesantía en edad avanzada.	2.15
Riesgo de trabajo Clase III.	2.5484
TOTAL.	27.8234

Procedimiento para calcular el ISR y el CAS.

Concepto.	GTE. GRAL.	AUX. DE PROD.	CHOFER.	OPERARIOS. (3).
Ing. Gravado.	\$132,739.60	\$37,364.60	\$37,364.60	\$29,734.60
Meses.	12	12	12	12
Ing. Gravado mensual.	\$11,061.63	\$3,113.72	\$3,113.72	\$2,477.88

Art. 113.	GTE. GRAL.	AUX. DE PROD.	CHOFER.	OPERARIOS. (3).
Ing. Gravado mensual.	\$11,061.63	\$3,113.72	\$3,113.72	\$2,477.88
Lim. Inf.	\$8,601.51	\$496.08	\$496.08	\$496.08
Base de Impto.	\$2,460.12	\$2,617.64	\$2,617.64	\$1,981.80
% sobre excedente	28%	10%	10%	10%
Impto. Marg.	\$688.83	\$261.76	\$261.76	\$198.18
Cuota Fija.	\$1,228.98	\$14.88	\$14.88	\$14.88
Impto. Determinado.	\$1,917.81	\$276.64	\$276.64	\$213.06

Concepto.	GTE. GRAL.	AUX. DE PROD.	CHOFER.	OPERARIOS. (3).
Impto. Marg.	\$688.83	\$261.76	\$261.76	\$198.18
% de sub./impto. Marg.	40%	50%	50%	50%
Subsidio.	\$275.53	\$130.88	\$130.88	\$99.09
Proporción.	0.59%	2.06%	2.06%	2.57%
Subs. N. A.	\$1.63	\$2.70	\$2.70	\$2.55
Subsidio.	\$275.53	\$130.88	\$130.88	\$99.09
Subs. N. A.	\$1.63	\$2.70	\$2.70	\$2.55
Subs. Acred.	\$273.90	\$128.18	\$128.18	\$96.54
Impto. Marg.	\$688.83	\$261.76	\$261.76	\$198.18
Subs. Acred.	\$273.90	\$128.18	\$128.18	\$96.54
Impto. Neto.	\$414.93	\$133.58	\$133.58	\$101.64
Cuota Fija.				
Subs. C. F.	\$852.05	\$7.44	\$7.44	\$7.44
Proporción.	0.59%	2.06%	2.06%	2.57%
	\$5.03	\$0.15	\$0.15	\$0.19
Subs. C. F.	\$852.05	\$7.44	\$7.44	\$7.44
	\$5.03	\$0.15	\$0.15	\$0.19
	\$847.02	\$7.29	\$7.29	\$7.25
Cuota Fija.	\$852.05	\$7.44	\$7.44	\$7.44
	\$847.02	\$7.29	\$7.29	\$7.25
C. F. Neta.	\$5.03	\$0.15	\$0.15	\$0.19
I. S. R.	GTE. GRAL.	AUX. DE PROD.	CHOFER.	OPERARIOS. (3).
Impto. Neto.	\$414.93	\$133.58	\$133.58	\$101.64
C. F. Neta.	\$5.03	\$0.15	\$0.15	\$0.19
I. S. R. del mes.	\$419.96	\$133.73	\$133.73	\$101.83
Meses	12	12	12	12
I. S. R. Anual.	\$5,039.52	\$1,604.76	\$1,604.76	\$1,221.96
C. A. S.				
Art. 115	GTE. GRAL.	AUX. DE PROD.	CHOFER.	OPERARIOS. (3).
C. A. S. Mensual.	\$0.00	\$406.62	\$406.62	\$406.83
Meses.	12	12	12	12
C. A. S. Anual.	\$0.00	\$4,879.44	\$4,879.44	\$4,881.96

Cédula de proyecciones.

INFLACION DE LOS SEXENIOS.									
J. L. P.	DIF.	M. DE LA MAD.	DIF.	C. SALINAS	DIF.	E. ZEDILLO	DIF.	V. FOX.	DIF.
20.66	-6.54	80.78	-18.1	19.69	-32	51.97	44.92	4.4	-4.56
16.17	-4.49	59.16	-21.6	29.63	9.94	27.7	-24.27	5.7	1.3
20.02	3.85	63.75	4.59	18.79	-10.8	15.72	-11.98	3.98	-1.72
29.84	9.82	105.75	42	11.94	-6.85	18.61	2.89	5.19	1.21
28.69	-1.15	159.17	53.42	8.01	-3.93	12.32	-6.29	3.33	-1.86
98.85	70.16	51.66	-108	7.05	-0.96	8.96	-3.36	4.05	0.72

J. L. P.	M. dl M.	C. S. G.	E. Z.	V. F.	suma	Suma/5	Inflación.	Tasa.
-6.54	-18.07	-31.97	44.92	-4.56	-16.2	-3.244	3.92	1.0397
-4.49	-21.62	10.24	-24.3	1.3	-38.8	-7.768	3.61	1.0371
3.85	4.59	-11.14	-12	-1.72	-16.4	-3.28	3.49	1.0369
9.82	42	-6.85	2.89	1.21	49.07	9.814	3.83	1.0393
-1.15	53.42	-3.93	-6.29	-1.86	40.19	8.038	4.14	1.0419
70.16	-107.51	-0.96	-3.36	0.72	-41	-8.19		

CÉDULA DE PROYECCIONES.					
AÑOS.	1	2	3	4	5
INFLACION.	3.92	3.61	3.49	3.83	4.14
TASA DE CRECIMIENTO.	5%	10%	20%	10%	5%
TASA DE PROYECCION.	3.97	3.71	3.69	3.93	4.19
Tasa.	1.0397	1.0371	1.037	1.0393	1.042

Cédula de gastos administrativos. (Anuales).

GASTOS	COSTOS.	IVA ACRED.	AÑOS PROYECTADOS.				
			1	2	3	4	5
GTOS. ADMINISTRATIVOS							
FIJOS							
Luz	4800.00	720.00	4988.16	5168.23	5348.60	5553.46	5783.37
Agua.	720.00	108.00	748.22	775.23	802.29	833.02	867.51
Predial.	250.00	37.50	259.80	269.18	278.57	289.24	301.22
Sueldos	239765.18	-	249163.97	258158.79	267168.53	277401.09	288885.49
Teléfono	3000.00	450.00	3117.60	3230.15	3342.88	3470.91	3614.61
Honorarios del Contador.	18000.00	2,700.00	18705.60	19380.87	20057.26	20825.46	21687.63
Viáticos	14400.00	2,160.00	14964.48	15504.70	16045.81	16660.37	17350.11
TOTAL.	\$280,935.18		\$291,947.83	\$302,487.15	\$313,043.95	\$325,033.54	\$338,489.92
	IVA FIJO.	\$6,175.50	\$6,417.58	\$6,649.25	\$6,881.31	\$7,144.87	\$7,440.67
VARIABLES.							
Papelería.	2400.00	360.00	2495.52	2588.10	2682.31	2788.26	2905.65
Facturas.	3600.00	540.00	3743.28	3882.16	4023.47	4182.39	4358.47
Art. De Limpieza.	2400.00	360.00	2495.52	2588.10	2682.31	2788.26	2905.65
Publicidad.	12000.00	1800.00	12477.6	12940.52	13411.55	13941.31	14528.24
Cartucho para impresora.	2160.00	324.00	2245.968	2329.29	2414.08	2509.44	2615.08
		0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL.	\$22,560.00		\$23,457.89	\$24,328.18	\$25,213.72	\$26,209.66	\$27,313.09
T. DE GTOS ADMVOS.	\$303,495.18		\$315,405.72	\$326,815.33	\$338,257.67	\$351,243.20	\$365,803.01
	IVA VARIABLE.	\$3,384.00	\$3,518.68	\$3,649.23	\$3,782.06	\$3,931.45	\$4,096.96
TOTAL DE IVA.		\$9,559.50	\$9,936.26	\$10,298.48	\$10,663.37	\$11,076.32	\$11,537.63

Cédula de gastos de producción (Anuales).

GASTOS	COSTOS.	IVA ACRED.	AÑOS PROYECTADOS.					
			1	2	3	4	5	
GTOS. DE PRODUCCIÓN.								
FIJOS.								
Sueldos.	\$196,994.54		\$204,716.73	\$212,107.00	\$219,509.54	\$227,916.75	\$237,352.51	
TOTAL.	\$196,994.54		\$204,716.73	\$212,107.00	\$219,509.54	\$227,916.75	\$237,352.51	
VARIABLES.								
6570 Garrafrones de alcohol.	1,314,000.00	197,100.00	1,366,297.20	1,416,986.83	1,468,565.15	1,526,573.47	1,590,842.21	
262800 Ltos. De Agua.	91,250.00	-	94,881.75	98,401.86	101,983.69	106,012.05	110,475.15	
10220 Kg. de azúcar.	91,980.00	13,797.00	95,640.80	99,189.08	102,799.56	106,860.14	111,358.95	
365 Arpilla de caña de 27 Kg.	65,700.00	9,855.00	68,314.86	70,849.34	73,428.26	76,328.67	79,542.11	
182.50 Caja de uvas pasas.	45,625.00	6,843.75	47,440.88	49,200.93	50,991.85	53,006.02	55,237.58	
182.50 Caja de ciruelas pasas.	63,875.00	9,581.25	66,417.23	68,881.30	71,388.58	74,208.43	77,332.61	
Brambila.	5,475.00	821.25	5,692.91	5,904.11	6,119.02	6,360.72	6,628.51	
44530 Cajas con Bot. (Incluye tapón) \$43.00 c/u.	1,914,790.00	287,218.50	1,990,998.64	2,064,864.69	2,140,025.77	2,224,556.78	2,318,210.62	
538740 Etiquetas.	538,740.00	80,811.00	560,181.85	580,964.60	602,111.71	625,895.12	652,245.31	
538740 pzs. De Art. de maque \$2.00 c/u.	1,077,480.00	161,622.00	1,120,363.70	1,161,929.20	1,204,223.42	1,251,790.25	1,304,490.61	
Gas.	9,600.00	1,440.00	9,982.08	10,352.42	10,729.24	11,153.05	11,622.59	
TOTAL.	\$5,218,515.00		\$5,426,211.90	\$5,627,524.36	\$5,832,366.25	\$6,062,744.71	\$6,317,986.26	
T. DE GTOS DE PROD.	\$5,415,509.54		\$5,630,928.63	\$5,839,631.36	\$6,051,875.78	\$6,290,661.46	\$6,555,338.77	
	IVA VARIABLE.	\$769,089.75	\$799,699.52	\$829,368.37	\$859,557.38	\$893,509.90	\$931,126.67	
TOTAL DE IVA.		\$778,649.25	\$809,635.78	\$839,666.85	\$870,220.75	\$904,586.22	\$942,664.30	

Determinación de ingresos.

COSTO DE PRODUCCIÓN.	
Ltos. Vendidos al mes.	26766.66
Contenido neto por botella.	0.750
Botellas vendidas por mes.	35688.88
Meses.	12
Botellas vendidas al año.	428266.56
Botellas que contiene la caja.	12
Cajas vendidas al año.	35688.88
Precio de costo.	178.00
Costo de producción anual.	\$6,352,620.64
TASA DE PROYECCIÓN I.	1.0397
AÑO I.	\$6,604,819.68
TASA DE PROYECCIÓN II.	1.0371
AÑO II.	\$6,849,858.49
TASA DE PROYECCIÓN III.	1.0369
AÑO III.	\$7,102,618.27
TASA DE PROYECCIÓN IV.	1.0393
AÑO IV.	\$7,381,751.17
TASA DE PROYECCIÓN V.	1.0419
AÑO V.	\$7,691,046.54

INGRESO ANUAL.	
Producción por semana (cajas).	856
Inventario.	137
Producción disponible.	719
Precio por caja con IVA.	353.40
Ingreso por semana.	254094.60
Ingreso diario.	36299.23
Días del año.	365
Ingreso anual.	\$13,249,218.43
TASA DE PROYECCIÓN I.	1.0397
AÑO I.	\$13,775,212.40
TASA DE PROYECCIÓN II.	1.0371
AÑO II.	\$14,286,272.78
TASA DE PROYECCIÓN III.	1.0369
AÑO III.	\$14,813,436.25
TASA DE PROYECCIÓN IV.	1.0393
AÑO IV.	\$15,395,604.29
TASA DE PROYECCIÓN V.	1.0419
AÑO V.	\$16,040,680.11

Valor presente neto.

Año.	Flujos de efectivo.	Tasa de Costo de Capital.	Potencia.	Valor Presente Neto.
I	\$2,428,443.65	1.2387	1	\$1,960,477.64
II	\$3,260,733.33	1.2387	2	\$2,125,117.79
III	\$3,982,879.50	1.2387	3	\$2,095,553.51
IV	\$4,930,134.61	1.2387	4	\$2,094,084.62
V	\$5,724,000.83	1.2387	5	\$1,962,768.14
Total	\$20,326,191.93	1.2387		\$10,238,001.70
			Inversión Inicial.	\$500,000.00
			V. P. N.	\$9,738,001.70

Tasa de rendimiento.

Total de flujos.	\$20,326,191.93
No. de flujos.	5
Flujos Promedio.	\$4,065,238.39
Inversión Inicial.	\$500,000.00
Tasa de rendimiento.	813%

Tasa de rendimiento neta.

V. P. N.	\$9,738,001.70
No. de flujos.	5
V. P. N. de los flujos promedio.	\$1,947,600.34
Inversión Inicial.	\$500,000.00
Tasa de rendimiento neta.	390%

Tasa interna de retorno.

Tasa Interna de retorno.	518%
Año.	Flujos de efectivo.
0	\$500,000.00
1	\$2,428,443.65
2	\$3,260,733.33
3	\$3,982,879.50
4	\$4,930,134.61
5	\$5,724,000.83

Periodo de recuperación de la inversión.

Ingresos del proyecto.	\$15,841,494.26
Egresos del proyecto.	\$4,993,538.86
Rentabilidad del proyecto.	\$10,847,955.40
Gastos operativos y administrativos.	\$5,946,334.35
Costo de capital.	\$500,000.00
Impuestos.	\$2,653,158.27
F. C. Inversión.	\$1,748,462.78

El periodo de recuperación de la inversión es de 3 meses con 13 días.

Costo de capital.

Suma del interés	\$119,325.00
Financiamiento.	\$500,000.00
Costo de capital.	23.87%

BIBLIOGRAFÍA.

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos, México, Mc Graw Hill, quinta edición, 2006.

CORTAZAR MARTINEZ, Alonso. Introducción al análisis de proyectos de inversión. Editorial: Trillas. ESACHE, 1993.

COSS BU, Raúl. Análisis y evaluación de proyectos de inversión. 2da. Edición. Editorial: Limusa. México, 1990.

DALE KENNEDY, Ralph. Estados financieros: Forma análisis e interpretación. Editorial. UTENEA. México 1978, 1971.

F. GUTIERREZ, Alfredo. Los estados financieros y su análisis. México, 1985.

FISCHER, Laura. Investigación de mercados. 1ra. Edición, México 2003.

GUTIERREZ, Ángel. Historia de Michoacán presente y pasado. 1998.

GARCIA MENDOZA, Alberto. Las inversiones a largo plazo y su financiamiento. Editorial. CECSA, México, 1987.

SAPAG CHAIN, Nassir. Criterios de evaluación de proyectos, como medir la rentabilidad de las inversiones. Editorial. Mc Graw Hill, España 1993.

<http://www.itox.mx/Servicios/pdf/C.Conceptos.pdf>.

http://www.elclima.com.mx/cultura_y_arte_de_michoacan.htm.

http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=destilacion+de+charanda+en+uruapan+michoacan&meta=lr%3Dlang_es.

http://www.impi.gob.mx/impi/jsp/indice_all.jsp?OpenFile=docs/bienvenida/faq_esp_marcas.html#i

<http://www.charandauruapan.com.mx/charandaupn/Empresa.aspx>

<http://www.charandafinasdeuruapan.com.mx>.

http://www.top-trends.com/anteriores/sn2003/noticias_fabricantes.html#1

Encarta 2006. 1993-2005. Microsoft corporation, derechos reservados.

Ley Federal sobre Metrología y Normalización, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1992.

Ley de la Propiedad Industrial, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de agosto de 1994. Reglamento de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1999.

Norma Oficial Mexicana NOM-008-SCFI-1993, Sistema General de Unidades de Medida, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de octubre de 1993.

Norma Oficial Mexicana NOM-006-SCFI-1994, Bebidas Alcohólicas-Tequila-Especificaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de septiembre de 1997.

Norma Oficial Mexicana NOM-070-SCFI-1994, Bebidas alcohólicas-Mezcal-Especificaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 12 de junio de 1997.