



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN

PROPUESTA DE MODELO DE PLAN DE
NEGOCIOS PARA EDART

DISEÑO DE UN SISTEMA O PROYECTO

EFRÉN FERNANDO CÓRDOVA VÁSQUEZ



MÉXICO D. F.

2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN

PROPUESTA DE MODELO DE PLAN DE
NEGOCIOS PARA EDART

DISEÑO DE UN SISTEMA O PROYECTO
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

EFRÉN FERNANDO CÓRDOVA VÁSQUEZ

ASESOR:

Dr. EDUARDO RAMÍREZ CEDILLO



MÉXICO D. F.

2015

Agradecimientos:

A mi madre: Delia Vásquez Lemus.

Le doy las gracias por su amor y entrega que demostró desde antes que yo llegaré a este mundo, por sus consejos, por su cariño incondicional, por no dejarme rendirme en más de una ocasión, por respetarme y apoyarme en todo momento, desde que entre al kínder, en despertarme, prepararme el lunch, desvelarse conmigo con tareas y trabajos hasta la universidad, demostrándome la gran mujer que es en su papel tanto de mamá como de psicóloga, poniéndome el ejemplo de cómo llegar a convertirme en todo un profesionalista.

A mi Padre: Efrén Fernando Córdova Olvera.

Le doy gracias por su apoyo incondicional, por su amor, por seguir luchando en momentos difíciles, por permitirme tomar mis propias decisiones y apoyarlas aunque no estuviera del todo de acuerdo con algunas de ellas, por seguir siendo el pilar económico que me permitió llegar hasta este punto de mi vida y por enseñarme a sobrevivir ante circunstancias difíciles y jamás rendirme.

A: Virginia Samayoa Salgado.

Le doy gracias por su apoyo y su cariño que mostro desde el momento en que llegue al mundo, por estar presente en los buenos y los malos momentos, así como en cada una de las etapas de mi vida, compartiendo tanto éxitos como fracasos, apoyándome en situaciones difíciles, brindándome consejos y apoyo económico que me han ayudado en convertirme en la persona que ahora soy.

A mi novia: Kenia Hernández Huerta.

Le agradezco por su apoyo incondicional en los momentos de éxito, pero sobre todo por su apoyo en los momentos difíciles, por tu paciencia, por confiar en mí, por ayudarme a levantarme en mis tropiezos, por creer en mí, por ser no solo mi amante sino mi mejor amiga, mi compañera, mi colega y mi cómplice en todos y cada uno de los aspectos de mi vida, porque en ti no solo encontré a una novia, sino a una verdadera compañera de vida, además gracias por enseñarme a ser una persona más paciente, humilde, sencilla, carismática, pero sobre todo gracias por ayudarme a que volviera a creer en mí otra vez, por curar mis heridas y por ser tan entregada a esta relación, por todo esto y muchas cosas más, eres el amor de mi vida, te amo.

A mis amigos:

Daniel R. Zúñiga Ortiz (Zuzu).

Sergio Solórzano Escobar (Serch).

José Luis Gómez Guzmán (Pepe).

Pedro Rodríguez Montoya (Remo).

Alejandro Gamiochipi Serrano (Chipi).

Edgar Iván Villegas González (Eddy).

A las personas que empezaron como unos simples compañeros del grupo 1172, que posteriormente se convirtieron en mis amigos y finalmente en mi familia, en verdad muchas gracias por todo, gracias por su apoyo, sus consejos, sus bromas, sus enseñanzas, su lealtad, su amistad y su amor entre otras cosas, pero principalmente, gracias por permitirme seguir siendo parte de su vida, para que podamos seguir compartiendo experiencias y momentos inolvidables.

A Eduardo Ramírez Cedillo.

Profesor le doy gracias por su paciencia y apoyo en la realización de este proyecto, pero principalmente gracias por sus enseñanzas, consejos, observaciones, correcciones, bromas, entre otras cosas, ya que todo esto me ha ayudado a crecer y madurar no solo como profesional, sino de una manera personal, pero sobre todo gracias por ser un gran ejemplo de un maestro profesional y un gran ser humano en todos los sentidos, ya que siempre está dispuesto a ayudar de corazón a sus alumnos sin importar los resultados.

A la comunidad EDART.

Les agradezco por su apoyo en brindarme un mayor y mejor panorama hacia la danza, ya que gracias a ello, pude detectar esta oportunidad de negocio, también gracias por su paciencia, sus consejos, su sinceridad, su tiempo, sus sugerencias, entre otras cosas, pero sobre todo gracias por motivarme a perseguir este sueño y vivirlo conmigo, ya que ustedes también son parte de este gran sueño llamado EDART.

Dedicatorias:

Este trabajo en particular se lo dedico a tres personas en especial que me han acompañado en toda mi vida, tanto en momentos de gloria como en momentos de fracaso, viéndome crecer como persona en todos los aspectos de mi vida, ya que de ellos también es este logro.

Mis padres:

Delia Vásquez Lemus y Efrén Fernando Córdova Olvera, este trabajo es totalmente su éxito, ya que habla de su extraordinario trabajo como padres que son, no tengo palabras para expresar lo afortunado y orgulloso que me siento por ser su hijo, porque en verdad nunca me faltó nada y los reconozco a los dos porque a pesar que en el camino hubo obstáculos y complicaciones, juntos los hemos superado, tal vez no seamos una familia perfecta, pero ¿qué familia lo es?, adoro la familia que me tocó aunque sea pequeña y la realización de este proyecto se los debo a ustedes principalmente, ya que me apoyaron en todo momento y siempre hicieron lo necesario para que nunca me faltara nada, ni techo, comida, educación y hasta diversión, gracias por todos los valores que me transmitieron, por su amor, su cariño, su confianza, su respeto y sobre todo la libertad que siempre me han dado para que tome mis propias decisiones, por esto y por muchas cosas más, gracias, los amo.

Virginia Samayoa Salgado:

Este trabajo también es tu logro, ya que tú influiste mucho a lo largo de mi vida con tus consejos, correcciones y enseñanzas, desde que yo nací me demostraste tu amor de una manera incondicional, pese a que biológicamente no tenemos relación directa; desde que empecé a ir al kínder hasta la universidad me demostraste tu apoyo al llevarme y recogerme de la escuela, me apoyaste con la realización de mis tareas y trabajos, sobre todo de las materias de inglés y geografía, en estudiar para los exámenes, sobre todo en el examen para entrar a la universidad, gracias por esos regalos de navidad, mi cumpleaños o día del niño, ya que siempre procuraste que tuviera todo lo que cualquier niño a mi edad tuviera, pero sobre todo gracias por haberte hecho cargo de mi cuando mi familia y yo pasábamos por una mala época.

UNAM:

Gracias por acogerme entre tus brazos y por permitirme ser parte de tu historia, con un gran orgullo dedico este trabajo a la escuela que me brindó todas las herramientas necesarias para convertirme en el empresario que deseo ser, “por mi raza hablará el espíritu”.

ÍNDICE

Contenido

Agradecimientos:	ii
Dedicatorias:	iv
ÍNDICE	v
INTRODUCCIÓN.....	I
CAPITULO I ¿QUÉ ES UN MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS?	1
1.1 Definición de una empresa.....	1
1.2 La empresa y su entorno.....	3
1.3 Clasificación de las empresas	7
1.4 Recursos de las empresas	12
1.5 ¿Qué es un Modelo de Plan de Negocios y para qué sirve?	13
1.6 ¿Por qué es necesario un Modelo de Plan de Negocios?	16
1.7 ¿Cuáles son los objetivos y metas de hacer un Modelo de Plan de Negocio?	17
1.8 ¿A quién va dirigido un Modelo de Plan de Negocios?.....	21
1.9 El emprendedor o Empresario.....	22
1.10 Historia de las PYMES en México	25
1.11 Problemas de las PYMES	32
1.12 Criterios, metodologías y procesos para establecer un Modelo de Plan de Negocios según algunos autores	36
1.13 Casos de éxito de Modelos de Planes de Negocio.....	41
CAPITULO II CULTURA ORGANIZACIONAL DE “Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART)”	45
2.1 Nombre y descripción del proyecto de la empresa	45
2.2 Naturaleza y justificación del proyecto.....	46
2.3 Antecedentes de la empresa	47
2.4 Misión.....	48
2.5 Visión	48
2.6 Valores	48
2.7 Objetivos	49
2.8 Plan de contingencia	49
2.9 Análisis FODA.....	51
2.9.1 Estrategias del FODA.....	53

CAPITULO III ESTUDIO DE MERCADO	59
3.1 Definición de producto y servicio	59
3.2 Segmentación de mercado.....	60
3.3 Estudio Preliminar	62
3.4 Investigación de mercado.....	82
3.4.1 Metodología	84
3.4.2 Objetivo del estudio.....	84
3.4.3 Método muestreo	84
3.4.4 Trabajo de campo	86
3.4.5 Tabulación de los resultados, análisis e interpretación	89
3.4.6 Conclusiones.....	125
3.4.7 Recomendaciones.....	132
3.5 Identificación de los principales clientes y demanda.....	136
3.6 Identificación de los principales competidores.....	141
3.6.1 Principales competidores que ofrecen licenciaturas en danza en el Distrito Federal por parte de INBA	142
3.6.2 Principales competidores en otros estados de la república que ofrecen licenciaturas en danza.....	143
3.6.3 Principales competidores indirectos	145
3.7 Pronostico de ventas.....	146
3.8 Mezcla de Mercadotecnia (4 p´s).....	150
3.8.1 Producto y/o Servicio.....	150
3.8.1.1 Aspectos Jurídicos – Administrativos del producto o servicio	160
3.8.2 Plaza y/o canales de distribución.....	162
3.8.3 Precio.....	164
3.8.4 Promoción	168
3.9 Estrategias de comercialización.....	171
CAPITULO IV ESTUDIO TÉCNICO.....	178
4.1 Tamaño de la planta.....	178
4.2 Distribución de la planta	179
4.3 Localización de la planta	184
4.4 Proceso de producción.....	190
4.5 Diagramas de flujo del proceso	191
4.6 Controles de calidad.....	195

4.7 Descripción del mantenimiento del equipo	200
4.8 Costos.....	202
CAPITULO V ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	205
5.1 Determinación de la estructura organizacional	205
5.2 Organigrama	208
5.3 Descripción y análisis de puesto	209
5.4 Establecimiento de políticas	239
5.5 Determinación de sueldos y salarios	241
CAPITULO VI ASPECTO LEGAL	246
6.1 Forma jurídica de la empresa	246
6.2 Licencias y permisos	247
6.3 Normas Oficiales Mexicanas y Normas Mexicanas	252
6.4 Procedimiento de registro de una Sociedad Civil.....	256
6.5 Obligaciones ante el Servicio de Administración Tributaria	257
6.6 Obligaciones ante el Instituto Mexicano del Seguro Social e INFONAVIT	260
6.7 Instituciones, códigos, leyes y normas que regularán a EDART	266
6.8 Estímulos fiscales.....	268
CAPITULO VII ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	270
7.1 Estados financieros pro – forma del proyecto	270
7.1.1 Estado de balance general o situación financiera pro – forma.....	271
7.1.2 Estado de Resultados pro – forma	272
7.1.3 Estado de flujo de efectivo pro – forma.....	273
7.2 Presupuesto de efectivo	274
7.2.1 Presupuesto de inversión inicial	276
7.2.2 Presupuesto de capital de trabajo	276
7.2.3 Presupuesto maestro	277
7.2.4 Presupuesto de ingresos.....	278
7.2.5 Presupuesto de egresos.....	279
7.3 Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	281
7.4 Valor Presente Neto (VPN)	282
7.5 Principales Razones Financieras	283
7.6 Punto de Equilibrio	284
7.7 Costo de Capital.....	285

CONCLUSIÓN.....	288
BIBLIOGRAFIA.....	291
BIBLIOGRAFIA ELECTRONICA.....	293
ANEXO I Cuestionario para niños.....	295
ANEXO II Cuestionario para jóvenes.....	296
ANEXO III Tabla de pronóstico de ventas.....	298
ANEXO IV Distribución de grupos de licenciatura por cada salón.....	305
ANEXO V Proceso de ventas y mercadotecnia.....	313
ANEXO VI Proceso de atención al cliente e inscripción.....	315
ANEXO VII Proceso de inscripción a una licenciatura.....	317
ANEXO VIII Proceso de elaboración de nómina a docentes.....	321
ANEXO IX Proceso de compra de papelería y equipo de oficina.....	325
ANEXO X Costos materiales fijos y variables.....	332
ANEXO XI Gastos materiales fijos y variables.....	333
ANEXO XII Nómina sueldos y salarios.....	334
ANEXO XIII Nómina honorarios.....	337
ANEXO XIV Nómina asimilados.....	340
ANEXO XV Registro de nombre y razón social ante la SE.....	341
ANEXO XVI Ejemplo de acta constitutiva.....	345
ANEXO XVII Formato de Registro Federal de las OSC.....	358
ANEXO XVIII Alta en el (RFC) Registro Federal de Contribuyentes.....	364
ANEXO XIX Registro Público de la Propiedad y Comercio.....	368
ANEXO XX Registro de Tarjeta de identificación como patrón ante el IMSS.....	371
ANEXO XXI Trámite de Firma Fiel ante el SAT.....	372
ANEXO XXII Ejemplo de formato de usos de suelo en el Distrito Federal.....	374
ANEXO XXIII Ejemplo de formato de Dictamen del Impacto Ambiental.....	377
ANEXO XXIV Puntos que integran un programa de Protección Civil.....	383

ANEXO XXV Licencia para la instalación o colocación de anuncios.....	384
ANEXO XXVI Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).....	387
ANEXO XXVII Requisitos para el registro de instituciones educativas ante la SEP.....	390
ANEXO XXVIII Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la SEP.....	392
ANEXO XXIX Estado financiero pro – forma de balance general.....	496
ANEXO XXX Estado financiero pro – forma de resultados.....	403
ANEXO XXXI Presupuesto de Inversión Inicial.....	404
ANEXO XXXII Razones financieras.....	410
ANEXO XXXIII Punto de Equilibrio.....	415

INTRODUCCIÓN

La danza en México ha estado presente desde tiempos muy remotos, ya que desde que se formaron los primeros grupos y pueblos en México; se sabe que realizaban rituales y festividades, los cuales fueron acompañados por diferentes tipos de danza, ya que era una forma de demostrar su sentir a su pueblo y a sus dioses, expresándolo por medio de diferentes tipos de movimientos con ritmo y música.

Hoy en día la danza en México ha seguido presente en las festividades como una forma de divertirse, aunque cabe mencionar que también se puede apreciar actualmente como una actividad recreativa que se ha vuelto cada vez más popular en diferentes tipos de personas, sobre todo en el sector de los jóvenes y niños; los cuales se detectó como un nuevo mercado para una nueva oportunidad de negocio al notar que existe un pequeño nicho de este mercado que se encuentra desatendido, ya que por diferentes motivos y circunstancias cada vez son más jóvenes que tienen el deseo de estudiar una licenciatura en danza, los cuales tienen pocas opciones para realizarlo, en donde se destacan a las escuelas de INBA (Instituto Nacional de Bellas Artes), el cual se sabe que no es fácil entrar, ya que el proceso de selección es muy riguroso, dificultado el acceso a todas las personas que desean estudiar una licenciatura en danza, permitiendo que solo un pequeño porcentaje de estos jóvenes pueda entrar, dejando a un mercado desatendido compuesto por las personas rechazadas por dicha institución, dando apertura a una nueva escuela de danza que pueda acaparar este mercado desatendido, tomando a dicha situación como punto de partida para que se pueda realizar este negocio, que consiste en implementar una escuela que cuente con los suficientes recursos materiales, tecnológicos y humanos para que esta pueda brindarle una preparación profesional a este mercado interesado en obtener una licenciatura.

En este presente trabajo se hablará acerca de la idea de negocio de EDART (Escuela Profesional de Artes Escénicas), la cual se desarrollará por medio de un “modelo de plan de negocios”, en donde se explicará en cada uno de los apartados que este plan de negocio conlleva, todos los aspectos que implica realizar una escuela de danza, empezando por detallar el concepto y la personalidad que EDART manejará en su cultura organizacional así como la definición de sus objetivos y metas corporativas, para que posteriormente se pueda demostrar que existe un mercado con la necesidad de que exista una escuela de danza que ofrezca un entrenamiento profesional y una licenciatura, describiendo el perfil que este mercado tiene, así como sus demás características

que como mercado manifiesta, seguido por la descripción detallada de la forma en cómo EDART piensa operar a lo largo de su vida, definiendo las dimensiones y recursos materiales con los que deberá contar para poder desempeñar sus actividades, así como también definiendo el recurso humano que necesitará para que se puedan llevar a cabo dichas acciones y que pueda alcanzar su objetivo que como empresa se estableció, dejando por último el aparato económico – financiero con el que contará EDART, la cual invertirá un capital para que posteriormente este crezca y se multiplique, trayéndole rendimientos a los socios que invirtieron su dinero, dicho aparato es uno de los más importantes, ya que este soportará la idea de negocio que EDART propone en donde se comprobará si este es un buen negocio o no; esto con el fin de que los posibles socios puedan evaluar por medio de diferentes fórmulas, el crecimiento de su dinero si decidieran invertirlo en este negocio.

Además de explicar el modelo de plan de negocios de EDART, se redactará una serie de conceptos y temas relevantes para este trabajo, como lo son: el concepto e importancia de las empresas, tipos de empresas, qué es un plan de negocios y su importancia que tiene, situación de las empresas PYMES en México y en el mundo, entre otros conceptos, los cuales son de gran importancia, ya que ayudarán a entender mejor el entorno del cual están rodeados las empresas, mostrando los principales problemas y dificultades por las cuales atraviesan las empresas a lo largo de su vida y como el “modelo de plan de negocios” puede ser una solución a dichos problemas y obstáculos, argumentando que dicha herramienta ayudará a que los empresarios puedan detectar una situación de mejora en los diferentes aspectos de las empresas, así como ayudar a a establecer una idea de negocio que el empresario quisiera llevar a cabo.

A continuación se presentará dicho “plan de modelo de negocio” de EDART, empezando por los conceptos básicos que ayudaran a entender mejor a dicho plan, seguido por la descripción y el desarrollo del modelo de plan de negocios que EDART realizará en un futuro.

CAPITULO I ¿QUÉ ES UN MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS?

En este capítulo se explicará a detalle ¿Qué es un modelo de plan de negocios?, ¿para qué sirve?, y qué partes principalmente lo conforman, explicando su origen y sus diversos autores que han desarrollado alguno, ya que con el paso del tiempo han aparecido cada vez más empresarios que han desarrollado su propio “modelo de plan de negocios” por los beneficios que se obtienen al realizarlo de una forma profesional, así que se recomienda a toda aquella persona que desee emprender un negocio, consulte un modelo de plan de negocios para que revise todas sus partes que lo componen y las pueda seguir y adaptar a su sueño o su idea de cómo se imagina establecer su empresa y con ello pueda tener una estructura y una idea más clara de cómo empezar su negocio. En caso de que ya se cuente con un Plan de Negocios es altamente recomendable actualizarlo para que no pierda su función y el empresario cuente con la información vigente y oportuna tanto interna como externa de su empresa.

Antes de definir al “Modelo de plan de negocios”, se puntualizarán y definirán ciertos conceptos como la empresa y las partes que la componen para entender mejor que significa un plan de negocios, así como su aplicación.

1.1 Definición de una empresa

Actualmente, ya sea en la calle, en la escuela, en la casa, en la televisión o en algún otro medio, escuchamos constantemente que muchas personas hablan acerca de las empresas, ya sea de una forma directa o indirecta, porque donde quiera que estemos, seguramente encontraremos una empresa y más en las grandes ciudades, que es donde se puede apreciar físicamente mejor su operación, ya que existen bastantes negocios de todo tipo, que ofrecen diferentes productos y servicios a la sociedad, mismos que interactúan entre sí al intercambiarse entre ellos mismos diferentes productos, ya que unas empresas dependerán de otras para sobrevivir y así sucesivamente. Las empresas son los agentes que participan directamente en la económica del país, por esta razón tienen gran importancia en la sociedad, por lo cual antes de explicar cómo mejorar una empresa, se debe de entender que es y cómo funcionan en la sociedad.

De acuerdo al Diccionario de la Lengua Española, la palabra “*empresa*” tiene su raíz etimológica en el latín “*prehendere*” que significa emprender una actividad que implica un trabajo o que representa dificultades.

La palabra “*empresa*” proviene del italiano “*impresa*”, que es una acción para imprimir algo, para que algo se haga realidad y al imprimirlo aplica un esfuerzo arduo.

Entre otras definiciones se encuentran:

Acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo.

Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

Lugar en que se realizan actividades.

Así mismo se encuentran gran cantidad de autores que definen a la empresa, solo por mencionar algunos:

La palabra empresa “se deriva de emprender, que significa iniciar cosas grandes y difíciles. La empresa puede ser personal (individual), porque el dueño es quien la representa con su nombre y registro fiscal en la realización de actos y transacciones comerciales (negocios: compra-venta, contratación de personal)” (Hernández y Rodríguez, 1994, p. 359).

La empresa es “un grupo social, unidad productiva, en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad” (Münch, 2010, p. 26).

“La empresa es toda aquella organización o grupo que realiza actividades comerciales e industriales y que provee bienes y servicios para mantener y mejorar la calidad de vida de las personas” (Anzola, 2003, p. 12).

“Existen diferentes tipos de organizaciones según el objeto de su actividad. Las organizaciones que tienen como uno de sus objetivos obtener utilidades, se denominan *empresas*” (Fernández, 1973, p. 33).

El concepto de empresa es tan amplio que realmente puede definirse de muchas maneras, pero por muy diferente que sea el concepto que cada autor le dé a su definición, todas las definiciones mantienen la misma esencia, por lo que se puede concluir que la empresa es: “un conjunto de esfuerzos humanos, materiales, financieros y tecnológicos que, trabajando en grupo, pretenden completar un objetivo en común, apoyándose de diversas herramientas, estrategias y metodologías para hacer realidad el sueño del empresario, generando riqueza económica y social”.

Las empresas también son personas, legalmente se les conoce como personas morales, y al igual que las personas físicas, cada empresa es diferente una con otra, independientemente del giro o tipo de empresa que sean, por eso cada estrategia, metodología o modelo será diferente para cada empresa, concluyendo que las decisiones que cada empresa aplique para sus procesos y las lleve al éxito, no significara que para otra lo sea, así que en la mayoría de los casos cada empresario ya sea solo o con ayuda de su equipo o externos, deberá tomar las mejores decisiones en cuanto a estrategias o metodologías para aplicarlas a su empresa y que tengan su propio éxito.

1.2 La empresa y su entorno

Al definir la palabra empresa, permite obtener una idea más acertada de lo que realmente significa la palabra empresa, esta palabra no es tan difícil su significado ni su entendimiento aunque paradójicamente su función si lo es, y lo es por una sencilla razón que se mencionó en capítulo anterior “las empresas no son iguales”, por lo tanto no hay patrones tan repetitivos que aseguren su futuro, ya que están sujetas a cambios y sobre todo cambios en el exterior; estos cambios los empresarios deben de monitorearlos continuamente para sacar el mayor provecho de ellos y no se vean afectadas las empresas. En este capítulo se mencionarán cuáles son esos factores externos que afectan el funcionamiento de las empresas, provocando el crecimiento o bien el fracaso de las mismas.

Existen un sin número de factores y de acciones que pueden afectar a las empresas de manera positiva o negativa, las cuales generalmente se pueden englobar en cinco entornos (Münch, 2010, p. 26): el entorno jurídico, entorno económico, entorno político, entorno social y entorno geográfico.

Entorno jurídico. Todos los países cuentan con diferentes tipos de leyes, normas, reglas, tratados, etc. las cuáles rigen, regulan y ordenan la formación y el comportamiento de la sociedad, y ya que la empresa es considerada como un ente social, no está exenta del cumplimiento de las mismas. En México se pueden encontrar ejemplos como los siguientes: *La Constitución Política, La Ley Federal del Trabajo, Ley del Seguro Social, Ley de Sociedades Mercantiles, Código de Comercio, Ley de Impuesto Sobre la Renta, Código Fiscal de la federación, entre otras*, las cuales son las encargadas de regular todas las actividades comerciales en el país y para que las empresas puedan operar con normatividad, es necesario el cumplimiento total de las mismas. Si en algún momento determinado las leyes, normas, reglas, tratados, etc. de los diferentes tipos de documentos y acuerdos

establecidos en el gobierno llegaran a modificarse, sobre todo las que regulan las actividades mercantiles, se verán afectadas las empresas en su operación diaria y en sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, ya que se sabe que por motivos de normatividad, para que una empresa pueda empezar a realizar actividades, forzosamente necesita que sus actividades sean cien por ciento legales y permitidas dentro del país, de otra forma no podrá operar la empresa sin ninguna excepción.

Entorno económico. Las empresas son los entes que aportan una mayor cantidad de dinero a la economía en un país y la manera en cómo opera cada empresa repercutirá a la situación económica en la sociedad, algunos de los aspectos más importantes en donde se aprecia mejor su aportación es en la entrada de divisas al país, la exportación, la inversión de capital nacional y extranjero, las políticas fiscales y arancelarias, por mencionar algunos. Por otra parte, el desarrollo económico del país también se debe al éxito de las empresas, las cuales se ven afectadas por variables como el tipo de cambio, la distribución de la población, la infraestructura, entre otras. En este aspecto aunque se mencionó que las empresas son las responsables de la economía, por otra parte las empresas son demasiado susceptibles a la economía de la población, en donde si varios sectores de la población poseen una buena y alta capacidad económica, ésta repercutirá de manera positiva en las empresas, pero si es lo contrario y la capacidad económica de la población es baja, a las empresas les repercutirá de una manera negativa, ya que el dinero debe de estar en constante movimiento por los diferentes tipos de agentes económicos, puesto que el dinero en movimiento es lo que le da vida a las empresas, porque al referirse a un movimiento de dinero no se refiera a otra cosa sino a la continua adquisición de bienes y servicios que ofrecen los diferentes tipos de empresas, si éste se llegara a estancar, equivaldría al desaparecimiento de las empresas y existiría una ruptura en el sistema económico, provocando una crisis económica; en pocas palabras si no hay personas con la suficiente capacidad económica para adquirir productos y servicios de alguna empresa, ésta seguramente desaparecerá.

Entorno político. En la mayoría de los países existen regiones o estados en donde las probabilidades de éxito son mayores para una empresa que en otras, sin embargo si en la mayoría de las regiones o en su totalidad el entorno político complica o dificulta el aparecimiento o crecimiento de las empresas, éstas no cumplirán con su aportación económica al país, representando un estancamiento económico en el mismo. Cada país ya tiene su propia “división política” establecida, los cuales están marcadas por líneas imaginarias dividiendo un estado de otro, se resalta esta parte ya que para el caso de México, cada estado posee diferentes atributos y características tanto culturales y estilo de vida como

de tipo de territorio en cuanto a magnitud y distancia, dependiendo cada atributo que tenga el estado, dependerá cual va a ser el número de habitantes que tendrá cada estado, ya que históricamente se ha sabido de las emigraciones y migraciones de un estado a otro, en la mayoría de los casos por una mejor oportunidad de vida, así que las empresas que estén establecidas en cierta región con un cierto número de habitantes en donde estos se empiezan a desplazar por diferentes motivos, los negocios o empresas empezarán a quedarse sin mano de obra o peor aun sin clientes que adquieran los productos y servicios de las mismas, afectando directamente la economía de las empresas y destinándolas a desaparecer.

Entorno social. Las empresas producen bienes y/o servicios, mismos que involucran a la sociedad por medio de la generación de empleos, la influencia en la compra para la obtención de estos bienes o servicios, así como cambiar hábitos de compra y el comportamiento de la población por la obtención de los productos, ya que cotidianamente se puede observar cómo las empresas por medio de las marcas, rigen el estilo y el comportamiento de la sociedad. Retomando que la principal razón por la cual las empresas se crearon fue para “cubrir necesidades de la sociedad” y esto se sabe que ocurría desde que apareció el hombre en la tierra, ya que el hombre siempre ha buscado la manera de satisfacer sus necesidades, pero actualmente existen demasiadas empresas que cumplen las mismas necesidades que las personas buscan, provocando una excesiva competencia, así que si en algún momento la sociedad deja de adquirir un producto, porque ésta lo creó obsoleto, la empresa que lo ofrezca se quedará sin clientes y por lo tanto sin ingresos, provocando que la empresa termine por cerrar sus operaciones.

Entorno geográfico. El lugar en donde se establezca o se localice una empresa puede ser una ventaja competitiva o una causante del fracaso de cualquier negocio. El entorno geográfico determina diversos aspectos tales como el ciclo de vida de la empresa y de sus productos, tipos de estrategias para sus clientes, el tipo de clientes y demanda, entre otras, así como el clima, la distancia en que se encuentra conforme a los proveedores y clientes, resaltando en esta parte que tanto el medio ambiente puede afectar a la empresa como la empresa puede afectar al medio ambiente, esta última se puede notar más en el aspecto industrial, pero a lo largo de la historia se han documentado una serie de sucesos en los cuales se ha exhibido a diferentes empresas lastimar el medio ambiente, modificando parcial o totalmente al mismo. Los empresarios al querer iniciar operaciones, evalúan ciertos factores, uno muy importante es la parte geográfica, puesto que cada zona geográfica tiene sus ventajas y desventajas, una vez que se localiza la empresa en algún lugar, ésta debe de aprovechar al máximo las

ventajas que posee el lugar, pero si éstas llegaran a modificarse por algún motivo, se vería afectada seriamente y podría perder su ventaja competitiva, la cual si no se resuelve tempranamente podría perder clientes y por lo tanto cerrar.

Generalmente estos cinco puntos engloban todos los posibles factores que pueden modificar parcial o totalmente las operaciones de una empresa, pero actualmente gracias a la evolución y a las innovaciones del mundo, los hábitos, las máquinas, los procesos, etc. cambian conforme el paso del tiempo, lo que ha arrojado otros dos tipos de factores que a continuación se mencionarán (Anzola, 2003, p. 16):

Factor tecnológico: se refiere a las formas para transformar los recursos de un producto o servicio. Incluye el descubrimiento y uso de nuevos materiales, métodos y máquinas; este factor en especial ha retomado cierta relevancia puesto que hoy por hoy se puede apreciar los avances de la tecnología, ya que las personas la han adoptado a su estilo de vida, generando nuevos usos y costumbres. Especialmente se aprecia en los dispositivos electrónicos, pero a nivel global, han surgido nuevas necesidades y deseos por parte de la sociedad; hablando de la parte industrial, las empresas han decidido innovar sus activos fijos como la maquinaria para optimizar los procesos de fabricación de productos, haciendo el trabajo más fácil y eficaz en las empresas, reduciendo costos, tiempo y esfuerzo en las operaciones del sector industrial, provocando que las empresas que no aprovechen dichas tecnologías, serán obsoletas en su modo de operar y poco a poco empiecen a perder clientes por no ser tan eficaces como su competencia.

Factor educativo: Está compuesto por la actitud general hacia la educación y el nivel de alfabetización. Los gustos y el estilo de vida de las personas van cambiando conforme el paso de los años, principalmente por las nuevas tecnologías, así que el tipo de educación va al paso de la tecnología, lo que va permitiendo que las personas puedan tener acceso más rápido a la información, por la tendencia de utilizar el internet y destinar mucho tiempo a ello, factor que se debe de aprovechar por las empresas para crear alguna estrategia a una sociedad educada a base de las nuevas tecnologías.

El desarrollo o estancamiento de las empresas, es provocado por diferentes tipos de motivos, principalmente se hace responsable al administrador, a los directores o al empresario por las buenas o malas decisiones que pudo haber tomado para que la empresa esté en dicha situación, ya sea positiva o negativa; independientemente de la parte interna de la empresa o de la organización, los factores que los autores comentaban en párrafos anteriores, mencionan que los directores y alto mando de las empresas independientemente su giro o tamaño,

deben de tomar en cuenta a estos factores a la hora de establecer sus objetivos porque el entorno que rodea a la empresa, tarde o temprano la va a afectar de una manera directa o indirecta, así que a la hora de redactar los procesos y el modo de operar en las empresas, el alto mando debe de prever cualquier tipo de situación que se pueda desencadenar a causa de cualquiera de los factores mencionados, así que los planes deben de ser flexibles y se deben de adecuar al entorno de la empresa, para así evitar un posible fracaso en la operación de la empresa, poniéndola en escenarios pesimistas y de riesgo, resaltando que todos los planes deben de valorar siempre el entorno de la empresa.

1.3 Clasificación de las empresas

Como se mencionó en el primer capítulo, las empresas no son iguales, ya que hay diferentes tipos de actividades y necesidades en el mundo, las cuales son cubiertas por diferentes tipos de empresas, estas se pueden clasificar de muchas maneras, de acuerdo a la opinión de diferentes autores para su funcionamiento y entendimiento se clasifica por las siguientes características:

Por su tamaño, número de empleados y ventas netas anuales (Diario Oficial de la Federación, Junio, 2009):

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: (Diario Oficial de la Federación, Junio, 2009):

Según la S.B.A. (*Small Business American*), el 97% de las empresas estadounidenses son negocios pequeños. En México, el 93% de las empresas son micro o pequeñas; el porcentaje es menor que el de Estados Unidos por dos razones.

1. El rango de clasificación es diferente, sobre todo con respecto a las ventas anuales, en aquel país una empresa de ventas al detalle que vende entre 2 y 8.5 millones de dólares, es pequeña.
2. En México la economía es mixta, el neoliberalismo económico está orientando la economía hacia la libre empresa.

Se debe tomar conciencia de la magnitud de las empresas pequeñas en las economías, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, con el fin de que la teoría administrativa y su enseñanza se adecuen a ellas y no tratarlas de imponer estructuras y técnicas administrativas que corresponden a empresas de mayor magnitud. Esto no implica que la teoría administrativa actual no sirva para las pequeñas empresas, sino que se debe hacer un gran esfuerzo por generar adaptaciones de ésta a la realidad de la mayoría de las empresas de este sector, creando y facilitando modelos administrativos para economías a menor escala como lo son la micro y pequeñas empresas, ayudándolas a consolidarse y desenvolverse mejor dentro de las diferentes tipos de economías.

Hernández y Rodríguez (1994) sugieren la siguiente clasificación:

Por su giro:

Industriales, comerciales y de servicio

Las empresas **Industriales** se dedican a la extracción y transformación de los recursos naturales, renovables o no renovables, así como a la actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de consumo final.

Las empresas **Comerciales** son las que se dedican a la compra y a la venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas.

Las empresas de **Servicio** son aquellas que ofrecen productos intangibles a la sociedad, y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos.

Cabe señalar que actualmente el “servicio” ha sido un tema de mayor importancia para las empresas, debido al surgimiento de muchas empresas dedicadas a la misma actividad, ha provocado una excesiva competencia entre ellas, utilizando el servicio como una ventaja competitiva y una estrategia para acaparar mayor

mercado que la competencia, así que la clasificación de servicio se puede combinar con alguna otra clasificación anterior.

Por el origen de su capital:

Públicas, privadas, transnacionales, franquicias y mixtas.

Las empresas **públicas** son aquellas en donde el origen de su capital proviene del Estado, dependiendo únicamente del presupuesto del gobierno para realizar sus operaciones, la mayoría de este tipo de empresas no genera valor económico sino son creadas para darle un apoyo a la sociedad.

Las empresas **privadas** se distinguen porque su capital está originado por inversionistas particulares, en donde el Estado no intervine en ningún sentido en su formación pero sí en su regularización, por lo general en este tipo de empresas su objetivo primordial es crear riqueza económica a los socios e inversionistas.

Las empresas **transnacionales** son aquellas empresas en las que su capital proviene del extranjero, ya sean privadas o públicas, en su mayoría son empresas privadas que como se menciona anteriormente su objetivo principal es el enriquecimiento económico, ya que en su mayoría emigran a otros países por cuestiones estratégicas de comercio.

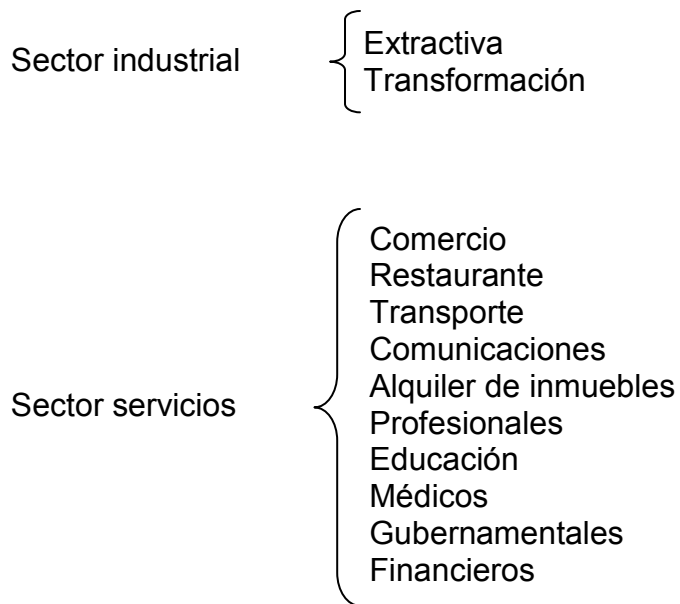
Las empresas que son **franquicias** son firmas internacionales que explotan una marca y un nombre conforme a un procedimiento de trabajo que se asocian con inversionistas locales a los que les permiten explotar la manera de hacer (*know how*) y el nombre, estas empresas al llegar a otro país permiten que otras personas pertenecientes al país que posean la capacidad económica suficiente puedan adquirir la marca de la empresa, convirtiéndose en una especie de socio con el dueño de la empresa (franquiciatario y franquiciador).

Las empresas **mixtas** se forman por capital proveniente de dos o todas las formas anteriores, ya dependerá de la complejidad de la empresa el poder combinar estas clasificaciones o no.

Por sectores económicos:

Agropecuario, industrial y de servicios

Sector agropecuario {
Agricultura
Ganadería
Silvicultura
Pesca



Otra clasificación a considerarse es por el número de propietarios (Anzola, 2003).

El número de propietarios:

Individuales: empresas de un solo dueño o unitarias, este tipo de empresas normalmente empiezan como pequeños negocios, hasta que con el paso del tiempo se van haciendo de más clientes y van aumentando sus operaciones y su personal.

Sociedades: empresas conformadas por dos o más dueños, denominados socios, la mayoría de las empresas sobre todo las empresas medianas y grandes se componen por más de un solo dueño, ya que se establece una sociedad, en donde comparten responsabilidad y autoridad.

Existen clasificaciones que van con relación al cliente y al consumidor, ya que se sabe que un cliente y un consumidor no son lo mismo, puesto que el consumidor puede ser un cliente pero un cliente no siempre es el consumidor; ya que el cliente no siempre consume el producto, adquiriéndolo para lucrar con el ya sea revendiéndolo literalmente o utilizarlo para crear otro producto o bien un servicio (Fernández, 1973, p. 33).

Industrias primarias: las de energía eléctrica, petróleo, minería, agricultura, ganadería, pesca y silvicultura. Estas *industrias primarias* se encargan de abastecer a otras industrias.

Industrias de producción intermedia: son aquellas que se encargan de transformar los productos primarios en otros que servirán de base para otras

industrias: por ejemplo, el cacao (producto de intermedio) para fabricar chocolates. Las industrias *producción intermedia* consumen productos de múltiples industrias, tales como derivados del petróleo, productos químicos, textiles, metálicos y otros.

Industrias de producción final: están dedicadas, en la última fase de transformación de un producto, a ofrecerlo directamente al distribuidor o consumidor. Son industrias de *producción final* las de productos alimenticios, bebidas, calzado, vestido, muebles, automóviles y otros satisfactores que se dirigen única y exclusivamente al consumidor final.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos (INSEE), que clasifica a las empresas de acuerdo a diferentes tipos de rubros.

Artesanal	De	1 a 10	Trabajadores
Muy Pequeña	Entre	10 y 50	Trabajadores
Pequeña	De	50 a 250	Trabajadores
Mediana	De	250 a 1,000	Trabajadores
Grande	De	1,000 a 5,000	Trabajadores
Muy Grande	Mas De	5,000	Trabajadores

(Rodríguez, 2011, p. 30)

Artesanal	De	1 a 5	Personas
Microempresa	De	5 y 50	Personas
Pequeña	De	50 a 100	Personas
Mediana	De	100 a 250	Personas
Grande	De	250 a 1,000	Personas
Muy Grande	Mas de	1,000	Personas

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana (México) Secretaria de Economía

Microindustria	De	1 a 15	Personas
Pequeña industria	De	6 y 100	Personas
Mediana industria	De	101 a 250	Personas

Conforme a la clasificación de las empresas que se dio de acuerdo a algunos autores e instituciones, es importante que el empresario entienda cada clasificación para así ver cuál es el tamaño y la magnitud de su negocio y ver en qué tipo de clasificación se encuentra, esto le servirá para fines estadísticos y para

su constitución legal como empresa, ya que no todos los negocios pueden encajar en todos los tipos de régimen fiscal, porque el régimen de constitución fiscal depende del giro y el tipo de ingresos que maneje la empresa.

Por último se menciona que bajo estas clasificaciones EDART se encuentra como una pequeña empresa privada que ofrece servicios.

1.4 Recursos de las empresas

Al ya conocer qué es una empresa, cuáles son los factores que las modifican y cómo se clasifican, se podrá explicar su composición, pues existen recursos que en conjunto la integran, los cuales si ninguno de ellos existiría ninguna empresa podría sobrevivir.

Todas las empresas, sin importar su clasificación, utilizan recursos, estos recursos se pueden englobar en cuatro categorías principales (Anzola, 2003, p. 13): recursos humanos, recursos financieros, recursos materiales y recursos técnicos o tecnológicos, a continuación se detallará cada uno.

Recurso Humano: Constituye el grupo de personas vinculadas con la empresa (servicios generales, operarios, oficinistas, ejecutivos, directivos, etc.).

Recurso Financiero: Representa el valor monetario de la empresa, propio o ajeno, para el desarrollo de sus actividades (dinero en efectivo o bancos, acciones, créditos, papeles de inversión, etc.).

Recursos Materiales: Todos los bienes tangibles que posee la empresa (máquinas, herramientas, bienes raíces, vehículos, materia prima, etc.).

Recursos Técnicos: Constituyen el complemento para el funcionamiento de otros recursos (conocimientos técnicos, patentes, sistemas de información, sistemas de mercado, sistemas de producción, nuevas tecnologías, etc.).

Cada empresa elige de qué manera organiza y administra sus recursos, ya que no hay una regla general para hacerlo, puesto que cada empresa se dedica a cubrir diferentes necesidades y cada una tendrá su propia estrategia para satisfacerla.

Algunos autores clasifican los recursos enlistados de otra manera al igual que el contenido de cada uno de ellos, puesto que con la práctica y la experiencia, poco a poco los autores han concluido que en todas las empresas existen estos recursos, sin importar el autor, todos concuerdan con los mismos rubros aunque los llamen de diferente manera.

Es importante saber cuáles son los recursos con los que normalmente la empresa puede operar, ya que como se mencionó anteriormente, una empresa es un conjunto de recursos que trabajando entre sí logran los objetivos esperados, cada recurso es igual de importante que cualquier otro, ya que aunque el “recurso humano” pueda parecer a simple vista el recurso más importante, si no se apoyara de los otros recursos, no podría operar y por lo tanto no se podría plantear ningún objetivo y como tal no existiría ninguna empresa.

Para que un “modelo de plan de negocios” funcione correctamente, será importante que el empresario organice antes de que empiece a operar la empresa, todos los recursos con los que cuenta para que pueda elaborar una planeación estratégica eficiente y eficaz, y por lo tanto cada recurso se aprovechen al máximo, sin que estos tengan un desgaste excesivo, ya que al aprovechar al máximo los recursos, asegurará una excelente operación de las actividades, reduciendo las mermas y los desperdicios al mínimo, de esta manera se garantizará una productividad constante, teniendo como resultado el buen cumplimiento de los objetivos y por lo tanto una empresa exitosa.

1.5 ¿Qué es un Modelo de Plan de Negocios y para qué sirve?

Al ya conocer que es una empresa y los aspectos más importantes que la integran, se puede empezar a relacionarla con el “modelo de plan de negocios” que es el tema central de esta investigación; dicho termino actualmente se ha escuchado más, pese a que no es un término nuevo, ya que lleva más de 30 años desde la primera vez que se utilizó formalmente.

El término “modelo de plan de negocios”, es un término fácil de entender y su función también lo es, pero realmente es mucho más complejo que eso, ya que lo interesante de un plan de negocios no es entenderlo sino hacerlo, tanto el redactar uno y aún más difícil poderlo aplicar en alguna empresa establecida o que se quiera establecer; para empezar a abordar este tema se iniciará por averiguar exactamente a qué se refiere el término “modelo de plan de negocios”.

Históricamente hablando, el término “modelo de negocio” se hizo popular por primera vez a finales de los ochenta, después de que mucha gente hubiera adquirido experiencia con los ordenadores personales y con las hojas de cálculo, ya que no se sabe con exactitud la fecha en que el primer modelo de negocios fue redactado, puesto que no hay reglas exactas para establecer alguno, así que algún empresario pudo haber escrito alguno sin saberlo. “Un plan de negocio es un documento que explica una oportunidad de negocio, identificando el mercado al

que desea dirigirse, proporcionando detalles sobre cómo la organización emprendedora planea realizarlo, el plan de negocios describe las cualificaciones únicas que el equipo directivo aportará al negocio, explica los recursos requeridos para alcanzar el éxito y realiza una proyección de los resultados a lo largo de un horizonte de tiempo razonable (Harvard Business Essentials, 2006, p. 51 y 68)".

En el sentido más básico, un modelo de negocio describe cómo una empresa se propone ganar dinero de una manera estratégica; *Richard Hamermesh y Paul Marshall* (profesores de la *Harvard Business School*), han definido al modelo de negocio como: "el conjunto de las decisiones y negociaciones realizadas por una compañía para conseguir un beneficio", dicha definición explica de manera más directa el objetivo principal de elaborar un "modelo de plan de negocios", ya que los empresarios siempre están buscando de qué manera incrementan su riqueza económica y ésta herramienta ayuda al empresario a conseguirlo de una manera casi segura y formal, se añade también que dicho "modelo de plan de negocios" busca otros objetivos además de una riqueza económica, algunos pueden ser como el de apoyar a la sociedad en algún sentido, o alguna obra caritativa para algún sector que sea de interés del empresario.

Otros autores definen al Plan de Negocios como: "Un instrumento que se utiliza para documentar el propósito y los proyectos del propietario respecto a cada aspecto del negocio. El documento puede ser utilizado para comunicar los planes, estrategias y tácticas a sus administradores, socios e inversionistas, también se emplea cuando se solicitan créditos empresariales. El plan de negocios contiene tanto objetivos estratégicos como tácticos" (Balanko, 2008 p. 6).

El plan de negocios, o también plan económico y financiero, es un instrumento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz;(Borello, 2000, p. IX).

El plan de negocios o Business Plan en inglés, es un estudio que, incluye un análisis del mercado al que se le quiere hacer llegar un producto o un servicio, proyectando una visión de conjunto a corto plazo acerca del posible éxito o no que tendrá dicho producto o servicio en el mercado seleccionado, ya que lo que se busca en un plan de negocios es ver el grado de aceptación del mercado sobre un producto para después crear una estrategia que permita distribuir la totalidad de los productos o servicios a todo el mercado seleccionado, cumpliendo el objetivo principal del empresario al generar la necesidad y el deseo en las personas por adquirir dicho producto o servicio.

Un "modelo de plan de negocios" se puede concluir como: un documento formal que recopila información valiosa de la empresa que se planea establecer o bien

que ya esté establecida, mismo que el empresario realiza para tener una mayor claridad de su negocio y que su personal a su vez también la tenga, utilizándolo también para pedir algún tipo de financiamiento o inversión, ya sea con alguna institución o con alguna persona física, por lo que se resalta que un plan de negocios, deberá de ser claro, preciso, veraz, honesto y fácil de entender, ya que si se tiene un plan de negocios que cumpla con estas características, asegurará al empresario cumplir cualquiera de sus objetivos que se haya propuesto al desarrollarlo.

Por la cantidad de información que maneja el plan de negocios, actualmente es el documento más fiable que los empresarios, inversionistas o instituciones utilizan para evaluar una idea de negocios e invertir en ella, véase al modelo de plan de negocios como un simulador, el cual dará un aproximado del futuro de la empresa si ésta se establece formalmente, y al ser un simulador, el empresario podrá verificar todas sus suposiciones y dudas, ya que pondrá a prueba su idea de negocio al enfrentarlo contra el mercado que quiera atacar y de esta manera ver si realmente éste será un buen negocio o no, puesto que si el panorama es negativo, todo indicará que el empresario tendrá que hacer modificaciones al plan de negocio o bien desistir de la idea y pensar en otra forma de cumplir su sueño y cubrir la necesidad que había notado.

La mayoría de las PYMES en México, no cuentan con algún modelo de plan de negocios por parte de los empresarios, esto es debido a que actualmente no hay una cultura financiera ni cierto conocimiento de llevar a cabo una planeación estratégica en un negocio PYME, ya que esta educación empresarial se adquiere solo en las universidades o en instituciones especializadas en el tema, a lo cual no todos los empresarios de una PYME tienen acceso, ya que en muchos casos la razón por la que las personas deciden convertirse en empresarios es por la necesidad de un ingreso económico, así que la misma necesidad ha orillado a las personas a que emprendan sin ningún conocimiento previo; otra razón por la cual las personas comúnmente adquieren un negocio es por herencia de algún familiar, en la mayoría de los casos es el padre de familia quién emprende un negocio que posiblemente sea pasado a los hijos para que en la ausencia del padre el negocio pueda seguir y con esto la familia tenga un ingreso constante. Este tipo de casos se presentan comúnmente en las PYMES de México, las cuales podrían mejorar por medio de la implantación de un “Modelo de Plan de Negocios”, para que así se pueda evaluar el posible éxito del negocio establecido o del negocio que se piense establecer y con esto evaluar la decisión de realizarlo o no y no arriesgar un dinero en vano, sino por el contrario que este aumente con el paso del tiempo.

1.6 ¿Por qué es necesario un Modelo de Plan de Negocios?

Conociendo a qué se refiere el término “modelo de plan de negocios”, la siguiente pregunta que se haría es ¿porqué es necesario realizar alguno?, como se explico en el punto anterior, el plan de negocios es una herramienta que ayudará al empresario a llevar un orden en la idea de su negocio, no quiera decir que es la única herramienta, pero si es una muy buena herramienta que podrá ayudar a que un negocio pueda llegar a ser exitoso, principalmente porque es un “plan” el cual ayuda a medir todas las posibles variables y suposiciones, para que cuando se establezca, el empresario no se encuentre con variables que no se calcularon y esto provoque que la empresa no llegue a sus objetivos, por dicha razón es necesario que todo empresario realice uno si tiene una idea de negocio clara, esto le ayudara a tener una mayor seguridad acerca de su idea de negocio y así también poder alcanzar algún financiamiento o convencer a algún socio que aporte algún tipo de recurso a la empresa, al ser un documento tan completo, tiene un alto grado de confianza que cualquier otra herramienta que sea similar.

“Absolutamente cada negocio necesita un plan. Elaborar un plan de negocio detallado les proporcionará a los empresarios una oportunidad para moldear una poderosa estrategia de desarrollo de negocio” (Balanko, 2008 p. 3). Son pocos los casos en los cuales las empresas han alcanzado algún éxito a corto o mediano plazo al no ser planeadas y más hoy en día es poca la probabilidad que esto ocurra, debido a la competencia que existe entre las empresas, probablemente hace 50 años, alguna persona con solo notar alguna necesidad de inmediata, simplemente podría cubrirla y listo, pero con tanta competencia eso no es posible ya, así que partiendo de este punto, se puede afirmar que las empresas que no sean planeadas, tienen muy poca posibilidad de sobrevivir al no contar con ningún tipo de estudio previo y estructurado que le permita a la empresa sobrevivir.

“La importancia de la planeación no debe exagerarse, pero al adoptar un objetivo de amplio alcance en su negocio, el empresario podrá identificar las áreas fuertes y débiles de la empresa, así como los detalles y oportunidades que posiblemente se le escaparían de no estar atento y, finalmente, al estar en el proceso de planear un negocio, se podrá precisar la mejor forma de alcanzar las metas. El plan de negocio también ayudará a detectar problemas antes de que crezcan, así como a identificar su origen y la forma de resolverlos” (Bangs, 1991, p. 13), con lo anteriormente redactado, se realiza la siguiente cuestión ¿Cómo llegar a algún lado si no se sabe a dónde se quiere llegar?, esta pregunta por absurda que parezca explica de otra manera la situación de una empresa que no se planea, ya que si la empresa no establece desde un principio que es lo que quiere, no podrá saber si lo que hace está bien o está mal, por lo tanto la empresa no tomará

ninguna dirección y el rumbo seguramente será el de cerrarla por factores externos, principalmente por el factor de alguna competencia que si posea un plan bien establecido, entro otros factores.

“Es aconsejable que todo empresario redacte un plan de negocio en algún momento determinado, los que no lo hacen, rápidamente descubren que es prácticamente imposible obtener financiamiento extra sin él” (Harvard Business Essentials, 2006, pág. 68). Concluyendo con esta última frase, normalmente cuando los emprendedores y/o empresarios realizan un plan de negocios es para alcanzar un financiamiento el cual no lo podrán hacer si no tienen la completa y total disposición de establecer un modelo de negocios, por lo tanto se concluye que si no hay un plan de negocio que respalde la idea de negocio del empresario, será casi imposible que alcance algún tipo de financiamiento.

Un plan de negocio, principalmente es necesario porque asegura que el empresario tenga información valiosa acerca del negocio que planea establecer o bien que esté establecido, de modo que el empresario, la sociedad, la alta dirección, el administrador, etc. puedan tomar las decisiones correctas a la hora de realizar los diferentes tipos de planes, ya que en muchas ocasiones las empresas fracasan por la mala decisión de las personas que encabezan la empresa, y estas malas decisiones se deben en su mayoría porque no existió la suficiente información que proporcionara a los responsables todos los datos que se necesitaban para elegir una buena decisión; también es importante realizar un modelo de plan negocios porque al mismo tiempo que se está realizando, se está haciendo una autoevaluación, teniendo como resultado un diagnostico para evaluar si todos los aspectos que se habían considerado de la idea de negocio son válidos o no, así mismo, con respecto a los financiamientos tanto a corto como a largo plazo, ya sea por medio de una institución o persona física, el plan de negocios será la herramienta indispensable para que se pueda evaluar la idea y con esto se pueda otorgar dicha inversión, préstamo o financiamiento de cualquier tipo, de otra forma será casi imposible que alguna persona física o moral tome el riesgo de invertir en algún negocio que no posea un modelo de plan de negocios.

1.7 ¿Cuáles son los objetivos y metas de hacer un Modelo de Plan de Negocio?

Al conocer que es un modelo de plan de negocios y por qué es necesario elaborarlo, el siguiente paso que se debe abordar es la parte del cumplimiento del objetivo o bien de los objetivos que se pretenden cumplir al realizar este tipo de

modelo; anteriormente se han mencionado algunos objetivos como la obtención de algún tipo de financiamiento, por mencionar alguno; viendo al modelo de plan de negocios desde una perspectiva general, este no cumple con exactitud algún objetivo en particular, así que el empresario al redactar su modelo de plan de negocios podría cumplir muchos objetivos de una manera muy general enfocados a la idea de negocio, esto se debe a que el modelo de plan de negocio se divide en diferentes apartados que permiten analizar todos los aspectos que integran a una empresa, de esta manera cualquier empresa podría redactar algún plan con el fin de conocer información relevante para alguna estrategia que desee implementar, o bien conocer en general como se encontraría la empresa en un momento determinado y que decisiones se deberían tomar para aprovechar las oportunidades y con esto ser más rentable; aunque cabe señalar que por lo regular este tipo de modelos de negocio son realizados con el objetivo principal de obtener algún tipo de financiamiento para realizar dicha idea de negocio.

Un ejemplo del cumplimiento de un objetivo por medio del modelo de plan de negocios es por la parte del estudio de mercados ya que es una de las partes más importantes que integra al modelo de plan de negocios, el cual le otorga mucho peso, puesto que si después de haber hecho el estudio de mercados, se obtienen resultados no favorables al producto y/o servicio que se quiere iniciar, lo mejor será desistir de la idea, o bien generar nuevas estrategias para el lanzamiento del mismo para que este llegue a ser aceptado por el mercado, o de lo contrario, si el resultado es favorable en el estudio de mercado, este dará pie a que es una buena idea de negocio que tendrá un cierto número de ventas estimadas que marcarán que tan productivo es la idea de negocio; esto fue por citar algún ejemplo, ya que el modelo de negocios podría cumplir otro tipo de objetivos como los siguientes (Balanko, 2008, p. 3):

1. Obtener financiamiento para empezar un negocio.
2. Obtener financiamiento para ampliar su negocio.
3. Ser más organizado y aumentar sus probabilidades de éxito.
4. Identificar el valor de su negocio y preparar un plan para vender su negocio.
5. Elaborar un plan para comprar un negocio.
6. Crear un plan de sucesión administrativa para facilitar su retiro.
7. Revitalizar su negocio e identificar nuevos mercados y oportunidades de negocio.
8. Reorganizar para permitirse más tiempo lejos del negocio.
9. Elaborar un plan financiero para mejorar la rentabilidad.
10. Reducir su margen de error y aumentar la rentabilidad a través de la rigurosa administración del personal y de los recursos, así como de apalancar las condiciones del mercado.

11. Clarificar metas, objetivos y estrategias de una sociedad o corporación con múltiples directores.
12. Mejorar la eficacia y administración de las operaciones.

Los objetivos que se citaron, solo fueron algunos ejemplos que regularmente los empresarios buscan al establecer algún plan de modelo de negocios, pero pueden existir otros objetivos específicos, como se podrá notar en la siguiente lista de ejemplos (Borello, 2000 p. XV):

1. **Ayudar al empresario a tener una plena comprensión del negocio:** Si la visión empresarial es clara, las estrategias estarán igualmente planeadas con claridad, de igual manera el plan operativo debe ser coherente con los objetivos perseguidos, así mismo las actividades son monitoreadas para no permitir las desviaciones respecto a lo proyectado, ya que en el plan de negocios se desarrollan muchos apartados en donde se especifican cierta información valiosa de la empresa, el empresario al terminar de elaborar todo su plan conocerá a fondo su empresa tanto de una manera interna como de una manera externa, dotándose de información valiosa para poder establecer estrategias y tomar decisiones acertadas que cumplan los objetivos estimados.
2. **Determinar la rentabilidad esperada:** Las proyecciones económico-financieras, una vez evaluada la fiabilidad de las predicciones sobre la base de lo estimado, finalmente permiten valorar la rentabilidad esperada de la iniciativa y por consiguiente, la capacidad del proyecto de recompensar adecuadamente el capital requerido en la inversión realizada. El mismo plan puede ayudar al empresario a establecer en la parte financiera los cálculos correspondientes para verificar que todo el capital que se invierte se va a recuperar en algún tiempo determinado y este a su vez se multiplique; con estas estimaciones el empresario puede tomar decisiones correctas basadas en números, mismos que sirven como respaldo a las decisiones cualitativas.
3. **Tener un completo análisis de la situación financiera de la empresa:** La definición de la naturaleza de la actividad ejercida permiten dirigir al empresario hacia la selección del canal y del tipo de financiación más adecuado, en relación con la destinación que se dará a los recursos recibidos, retomando un poco el punto anterior, al tener los cálculos establecidos se podrá saber la situación en que se encuentra la empresa en ese momento o bien se podrá estimar como se encontrará la empresa en algún momento determinado, esta información será de utilidad para que el empresario pueda saber cuándo será el mejor momento para invertir, comprar, ahorrar o pedir un préstamo y en cuanto tiempo se podrá pagar.

Aunque el financiamiento de instituciones o inversionistas, pueda parecer el objetivo más común para los empresarios, se han detallado algunos otros objetivos; en especial el siguiente listado de objetivos hablan no solo acerca del uso y beneficio que pueda darle al empresario el redactar un plan de negocios, sino también de los beneficios que le puede traer a todo el personal de la empresa, ya que el empresario solo, no podría ejecutar todas las actividades por sí mismo, puntualizando que para que el plan pueda funcionar correctamente tendrá que ser conocido y aceptado por todo el personal que labora o laborará en la empresa (Harvard Business Essentials, 2006, p. 69):

1. Concientizar al empresario y su equipo en todos los elementos más importantes que posee la empresa.
2. Ayudar a identificar debilidades, oportunidades no aprovechadas, hipótesis insostenibles y proyectos excesivamente optimistas.
3. Reducir la posibilidad de cometer un fallo operacional futuro.
4. Descubrir qué cantidad de dinero puede ser asignado a gastos de personal, publicidad y otro tipo de gastos, así mismo especificará clientes objetivos y factores de éxito.
5. Tener una mejor proyección financiera del plan, mejorando la distribución del presupuesto.

El empresario al establecer un “Modelo de plan de negocios”, principalmente cumple con dos objetivos, los cuales, por lo general se cumplen si se elabora de una forma correcta.

El primer objetivo principal que se cumple al desarrollar un “modelo de plan de negocios”, es que se tendrá información valiosa de las actividades internas de la empresa, ya que abarca desde la parte estratégica hasta la parte operativa de la misma, al igual que abarcan los aspectos externos que rodean a la empresa, los cuales pueden ser factores políticos-legales, económicos, sociales, etc. así como sus principales competidores y clientes potenciales; dicha información apoyara a la empresa a establecer procesos flexibles y cumplir con sus objetivos.

El segundo objetivo principal que se cumple al establecer un “modelo de plan de negocios”, es que el empresario pueda buscar un financiamiento para que pueda poner en marcha su idea de negocio o bien pueda obtener fondos monetarios para el crecimiento de su empresa, ya sea en desarrollar alguna tecnología, un nuevo producto, un nuevo estudio de mercado, etc. convirtiendo al “modelo de plan de negocios” como una herramienta única para alcanzar algún tipo de financiamiento.

1.8 ¿A quién va dirigido un Modelo de Plan de Negocios?

Sabiendo qué significa el modelo de plan de negocios, por qué es importante y cuáles son los objetivos que busca, es momento de abordar la parte de a quién va dirigido este tipo de modelos, ya que como tal el modelo de plan negocios puede ir dirigido a muchas personas y no solamente a una persona en particular.

En primera instancia el plan de negocios va dirigido a la persona que tiene interés en poner un negocio, o bien desea generar una mejora en el mismo si éste ya se encuentra operando, ya que al estarlo elaborando, el autor se podrá dar cuenta en cada uno de los apartados del modelo los diferentes resultados de cada hallazgo encontrado, nutriéndose de información valiosa que le permitirán empezar a darle forma al negocio.

“La realización del plan económico, permite al *empresario/gerente* asumir, por un lado, un comportamiento siempre reactivo a los estímulos del entorno externo, y por otro, racional y eficiente a nivel de gestión. Por otra parte, para ser completa y eficaz, la elaboración del plan debe involucrar la parte operativa, en sus diversos niveles al *personal de la organización*, para que cada actor del sistema organizacional participe de forma activa en el destino de la empresa, a través de las opiniones, las sugerencias y la experiencia adquirida en la operación dentro de las diferentes áreas de la organización” (Borello, 2000 p. XIV), un plan de negocios también involucra a las personas que vayan laborar o estén laborando en la empresa de una forma indirecta, sin importar su nivel jerárquico, ya que todas las decisiones y estrategias que se vayan a aplicar al negocio, serán ejecutadas por el personal de la empresa de niveles inferiores, concluyendo que aunque a ellos no vaya dirigido directamente el plan de negocios como tal, si se menciona que de cierta manera también se dirige al personal que participa o participará en el negocio.

Por lo general un “modelo de plan de negocios” va dirigido a los empresarios, emprendedores, administradores, personal que labora en la empresa, banqueros, inversionistas y accionistas, se señala además que las personas que normalmente desarrollan un modelo de plan negocios se les denomina como: emprendedores, empresarios y administradores, mismos que son los agentes principales al que se dirige un plan de negocios.

El modelo de plan de negocios en la mayoría de los casos se elabora para inversionistas, instituciones públicas o privadas y a otros empresarios, para que estos puedan ser partícipes de la idea de negocio de la persona que lo elabora, ya sea por un lado aportar el capital para poder poner en marcha la idea o bien para

aportar ideas y opiniones acerca de todo el plan estructurado; puesto que no existe en la actualidad algún otro documento que sea tan completo como lo es un modelo de plan de negocio, este es la única herramienta fiable para poder convencer a personas físicas y/o morales en invertir en el negocio que el emprendedor o empresario tengan en mente, ya que les ofrece confianza y seguridad con respecto al futuro de su dinero en caso de que este sea invertido en la idea de negocio.

1.9 El emprendedor o Empresario

En párrafos anteriores se ha estado hablando acerca de los emprendedores y los empresarios, ya que normalmente se les conoce por estos dos nombres a las personas que se encargan de elaborar de un modelo de plan de negocios, pero lejos de solo definirlos como los autores del desarrollo de un plan de negocios, su significado va más allá.

Existe una confusión muy común en cuanto al utilizar como sinónimos a la capacidad emprendedora y a la capacidad empresarial. La capacidad empresarial supone la presencia de rasgos emprendedores, pero no solo se limita a este significado ya que también se asocia a atributos o cualidades de un ámbito relacionado al lucro o a una riqueza económica (Instituto Profesional La Araucana/ Diplomado de emprendimiento, 2010, p. 3).

Todo empresario es emprendedor, pero no todo emprendedor es necesariamente empresario.

El emprendedor inicia un proceso creador o innovador; crea algo nuevo o le da un nuevo uso a lo que ya existe, y ello tiene un impacto positivo en su calidad de vida, refiriéndose al aspecto psico-social, más que al ámbito del lucro, puesto que su idea surge en un sentido más humanístico por así decirlo, ya que planea en su idea hacerle un bien a la sociedad y no tanto lucrar con ella.

El empresario es: “Aquel que emprende una actividad intencionada para iniciar, mantener o ampliar un negocio redituable de producción o distribución de bienes económicos y de servicios, cuya meta es el beneficio pecuniario” (Cole y Rodríguez, 2011, p. 146).

La palabra empresario se define como: “Aquel que organiza, opera y asume los riesgos de una empresa atraído por las oportunidades de lucro. El empresario es un emprendedor continuo, el serlo es una virtud y una actitud, todos emprendemos

acciones y seguimos metas, la vida en si es una empresa, visto desde este punto, cualquier persona es considerada empresa, ya que a diario se plantea metas y objetivos que los intenta cumplir con los recursos que posea” (Hernández y Rodríguez, 1994, p. 359).

El empresario debe poseer ciertas características que deberá cumplir al cien por ciento, no quiera decir que en el estricto sentido deba de tener todas las características positivas del mundo, pero las pocas o muchas que posea las debe de manejar a la perfección tales como: persistencia, visión, creatividad, comunicación, conocimiento y experiencia (Münch, 2010, pág. 31); además de las características mencionadas existen otro tipo de características que completarían la lista en un sentido más específico y relacionándolas con la empresa como: asunción de riesgos, delegación de funciones, fijación de objetivos y control de las operaciones (Reyes, 1987, p. 70 y 80).

“Las personas que deciden emprender un proyecto empresarial no pertenecen a una especie única. Cualquier persona puede tener la oportunidad de emprender un negocio, ya que no se necesita tener una vocación exclusiva para poder emprender, algunas de las motivaciones que alientan a los empresarios emprender algún negocio son las siguientes: lograr una independencia económica u obtener mayores ganancias económicas, ser sus propios jefes, detectar una oportunidad de negocio y aprovecharla, haber encontrado alguna vocación y querer lucrar con ella, tener la propia satisfacción de poseer una empresa, entre otros” (Bruna, 2010, p. 25).

El emprendedor es alguien con capacidad de innovar, voluntad de experimentar y deseos de crear, *“El emprendedor un poco nace y otro poco se hace”* (Harvard Business Essentials, 2006).

La Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) divide en tres clasificaciones generales las cualidades y virtudes que tanto los emprendedores como los empresarios deben poseer:

1. **Cualidades personales:** Creativo, autónomo, confianza en sí mismo, tenaz y alto grado de sentido de la responsabilidad.
2. **Cualidades sociales:** Liderazgo, espíritu de equipo y solidaridad.
3. **Cualidades psicológicas:** Espíritu competitivo, flexible, versátil, capacidad de comunicación y negociación, optimista y entusiasta.

No quiere decir que si alguna persona no posee todas las características significa que no sea empresario o emprendedor, solo se mencionan cuales son las

características que comúnmente se ve en los empresarios y emprendedores, pero el solo tener la mayoría o alguna de estas características mencionadas, no te exime de serlo, sino lo contrario te convierte en un empresario con un gran potencial que si se lo propone puede llegar a tener todas las cualidades mencionadas o más.

Walter Kuermmerle (profesor asociado de la Harvard Business School), sostiene las cinco características de los emprendedores exitosos:

1. Se sienten cómodos cumpliendo las reglas.
2. Están preparados para crearse enemigos importantes.
3. Tienen paciencia para empezar por poco.
4. Están dispuestos a cambiar de estrategia con rapidez.
5. Saben cómo cerrar una operación.

En ocasiones lo que permite que una empresa quiebre o subsista en su inicio, depende de la capacidad del empresario al negociar o cerrar una venta, ya que las primeras decisiones son cruciales para definir el futuro de la empresa (Harvard Business Essentials, 2006, p. 3).

“Para montar un negocio empresarial se han de reunir varias cualidades personales por parte del empresario como por parte del emprendedor, mencionando también cierto tipo de cuidados físicos y mentales que son importantes para asegurar que el empresario y el emprendedor tengan éxito en su negocio, dichas características son tales como: tener preferentemente una edad entre 20 y 50 años aproximadamente, poseer la fuerza mental para preparar el proyecto durante varios meses, comer y descansar adecuadamente, disponer de un entorno familiar y de amistades que propicien y ayuden para la dedicación al trabajo, y durante la fase de lanzamiento, capacidad de sufrimiento y de querer conseguir el éxito (Iñazio, 2004, pág. 39).

Los empresarios y emprendedores excelentes, se les caracteriza por un atributo en especial que es: la ambición de convertir sus sueños en realidad.

Terminando de hacer un comparativo entre el empresario y el emprendedor, se puede concluir que dichas palabras tienen diferentes significados, ya que al empresario se le relaciona siempre con empresas cuyo objetivo principal es el lucro y la riqueza económica y cuando se refiere al emprendedor, la palabra hace referencia a una connotación que tiene que ver con la “actitud” que pueda poseer una persona para realizar una acción de alguna idea que este tenga, que no necesariamente sea con el fin de buscar un lucro o una riqueza económica, no quiera decir que como tal no se busque, solo se especifica que no es el único objetivo que persigue.

Los emprendedores y empresarios no se establecen en la cuna, puesto que cualquier persona puede ser empresaria o emprendedora si así lo decide, si se puede mencionar que el empresario o emprendedor posea ciertos tipos de características, económicos, personales, etc., al igual que también se habla acerca de ventajas y desventajas que podrán tener las personas dependiendo de dichas características que posean, pero el punto es que cada empresario o emprendedor deberá de realizarse su propio análisis FODA, para que pueda trabajar en sus debilidades y sacarle el mayor provecho a sus fortalezas, ya que no hay ningún emprendedor o empresario perfecto que posea absolutamente todas las cualidades físicas, económicas y mentales que estrictamente se necesita para emprender un negocio.

Para finalizar este apartado, se especifica que no se tomarán los significados de empresario y emprendedor por igual para este trabajo, aunque se resalta que la diferencia es mínima al referirse a este tipo de personas que elaboran un modelo de plan de negocios, por lo que se empleará el término de empresario al autor de los modelos de negocios.

1.10 Historia de las PYMES en México

Antes de empezar a hablar acerca de la historia de las PYMES se empezará por definir a que se refiere el término PYMES, aunque como tal las siglas significan Pequeñas y Medianas Empresas, resaltando que dependiendo el caso, en estas siglas también se pueden incluir a las microempresas, dependerá el criterio de cada persona, ya que también existen las siglas MIPYMES que significan Micro, pequeñas y medianas empresas.

“Las empresas pequeñas, se caracterizan por tener una estructura familiar, ya que en la mayoría de los casos, la familia está involucrada de modo directo en las actividades de la empresa” (Anzola, 2013, pág. 15).

Joaquín Rodríguez Valencia, aporta algunas definiciones al respecto (Rodríguez, 2011, pág. 43):

“Es cualquier empresa de tipo industrial o comercial con menos de cien empleados asalariados” (Brasil y Rodríguez, 2011).

“Son aquellas consideradas siempre y cuando el director-propietario pueda controlar personalmente el conjunto de actividades y la cantidad de empleados” (Resenik y Rodríguez, 2011).

“Son aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico” (Barreyre y Rodríguez, 2011).

También existen algunas instituciones a que han definido por sus características particulares a las PYMES.

La *Small Business Administration* define a la pequeña empresa como (Anzola, 2013, pág. 14): “Aquella que está poseída y operada en forma independiente, teniendo un único dueño que la maneje, siendo no dominante en su campo de operación, considerando el número de empleados y el volumen de ventas”.

“En muchas economías del mundo, las PYMES son consideradas como el motor de su economía, ya que el número de unidades económicas y generación de empleo es grande; debido a su tamaño son más flexibles y se adaptan rápido a los cambios del entorno globalizado y altamente competitivo” (Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas A. C. 2014).

“La pequeña y mediana empresa, mejor conocido por el acrónimo PYME, es una micro, pequeña o mediana empresa que como unidad económica es operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial y desarrolla cualquier tipo de actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios” (CONDUSEF, 2014).

“Se considera PYMES a las micro, pequeñas y medianas empresas legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida en la fracción III del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa” (DOF, 2009).

“Se puede definir a las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), como la columna vertebral de la economía nacional por sus acuerdos comerciales y su alto impacto en la generación de empleos en el país” (PROMEXICO, 2010).

El concepto de las empresas PYMES es similar al concepto de las empresas grandes, ya que cumplen la misma función y sus objetivos son similares; pudiendo definir a las PYMES como: “organizaciones privadas que buscan principalmente un lucro y una riqueza económica, están compuestas por un número reducido de personal, en donde la mayoría tiene una rotación continua de puestos, es decir una duplicidad de funciones y en la mayoría de los casos carece del proceso administrativo, siendo manejada normalmente por un único dueño y representante legal, en donde básicamente el método empírico es el más utilizado para operar en dichas organizaciones”. Lo que diferencia a las PYMES del resto de las

empresas son sus características particulares que a continuación se mencionaran (Rodríguez, 2011, p. 103).

- **Poca o ninguna práctica de la administración.** Normalmente la persona que toma las decisiones es el dueño de la empresa, y en ocasiones no sigue ningún proceso administrativo en su micro o pequeña empresa.
- **Poco capital.** Normalmente el microempresario expone su propio dinero, al desconocer otras formas de poderse financiar para iniciar su negocio.
- **Contacto personal estrecho del propietario con los empleados en la empresa.** Facilita la comunicación entre el personal de la empresa debido a la capacidad del lugar que es estrecha.
- **Poca posición comercial en el mercado.** El volumen de las operaciones es bajo por lo cual carecen de tener un mercado amplio.
- **Esencial relación con la comunidad local.** Por el tamaño de la empresa, es común que mantenga relaciones interpersonales con locales cercanos, pudiendo establecer alianzas estratégicas.

Estas características por lo general aparecen en todas las PYMES del país, aunque es difícil asegurar que están en todas, ya que las PYMES son muy variables y únicas, esto es debido a que están sujetas al tipo de empresario que este encabezando el negocio, haciendo más complejo el poderlas diagnosticar. Cada empresario maneja una cultura organizacional diferente, que no está homologada, ya que sus conocimientos y creencias acerca del negocio no fueron implantados profesionalmente sino empíricamente en su mayoría de casos, en donde se resalta que las PYMES adoptan como tal las características propias del empresario.

Una PYME es más fácil de operar que cualquier empresa grande, generando de igual forma una riqueza económica de acuerdo a sus magnitudes, dimensiones y capacidades, ya que hay PYMES que generan mucha riqueza económica por tener gastos y costos más bajos a comparación de las grandes empresas; además, las necesidades de la sociedad que existen en la actualidad se pueden llegar a cubrir con empresas que no tengan demasiado personal y/o una capacidad instalada de grandes magnitudes, ya que teniendo una excelente división de trabajo, especialización y organización de todos los recursos, junto con una estrategia adecuada, una PYME puede alcanzar a cubrir un gran número de demanda con pocos recursos, siempre y cuando estos recursos sean de calidad, resaltando indispensablemente al recurso humano como el de mayor importancia.

Como tal las PYMES tienen ventajas y desventajas, ya que las PYMES se pueden ver limitadas en algunos aspectos a comparación de las empresas grandes, estos aspectos son muy variables y para su mayor comprensión se nombrarán a

continuación algunas ventajas y desventajas que por lo general poseen las PYMES, puesto que el hecho de ser una empresa PYME tendrá muchos beneficios pero también traerá algunas limitantes a la hora de operar, ya que el entorno que rodea a las empresas puede ser muy cambiante, convirtiendo en ventaja o desventaja ciertos atributos(Rodríguez, 2011, p. 156):

Ventajas de las PYMES

- Descentralización y diversificación de las fuentes de trabajo.
- Oportunidad de una relación más estrecha y humana.
- Mayor posibilidad de adaptación y ajuste al cambio.
- Comunicación más fluida y efectiva
- Mayor posibilidad para realizar la creatividad e iniciativa individuales.
- Mayor facilidad de equilibrio entre libertad de acción y orden.
- Contacto más directo con los clientes.

Desventajas de las PYMES.

- Acceso insuficiente al crédito bancario.
- Desconocimiento de la existencia de organizaciones de apoyo financiero y su trámite.
- Desconfianza para realizar trámites legales y burocráticos que se tienen que efectuar al solicitar apoyo financiero o técnico.
- Altos costos para lograr crecimiento de la empresa.
- Planeación insuficiente o nula a corto, mediano y largo plazo.
- Mezclar problemas familiares con la empresa.
- Escasez de personal capacitado, digno de confianza y lealtad.
- Duplicidad de actividades a una persona.

Estas son algunas ventajas y desventajas que comúnmente aparecen en las PYMES, ya que pueden existir muchas más, recordando que anteriormente se mencionó que cada PYME es muy diferente una con otra, concluyendo que cada PYME tendrá su propia problemática en particular, convirtiéndola en una desventaja para la misma; para resumir esta parte, se concluye que la principal desventaja que la PYME posee en general, se encuentra en relación a las cantidades de dinero que maneja y al volumen de sus operaciones, ya que por muy eficiente que pueda ser una empresa de este sector, no se podrá comparar el volumen de las operaciones que esta maneje a comparación de una empresa grande, pudiendo satisfacer únicamente a un pequeño sector del mercado, destacando que pueda existir algunas excepciones en donde si puedan atender a una demanda alta.

Actualmente se ha hablado mucho acerca de las PYMES, esto ha sido porque se ha registrado un incremento de este tipo de empresas en México, ya que en donde quiera que uno este podrá localizar fácilmente un pequeño negocio que ofrezca productos que posiblemente la competencia de enfrente también los ofrezca, el punto es saber cómo se empezó a acomodar de esta forma la economía en México, en donde los negocios más pequeños sostienen gran parte de la economía del país, a continuación se hablará acerca de la historia de las PYMES desde su aparición hasta la actualidad.

Históricamente hablando, las PYMES se derivan del tipo de organización familiar, ya que en tiempos muy antiguos, cuando el hombre dejó de ser nómada y se convirtió en sedentario, se empezaron a establecer diferentes tipos de familias, donde se empezó a realizar una especialización de trabajo en la familia, ya que la mujer hacia diferentes actividades que el hombre, a su vez, se empezaron a formar diferentes tipos de grupos de personas que no eran propiamente familiares que se dedicaban a una sola actividad, formando las primeras organizaciones de trabajo en la humanidad.

Mundialmente, terminando la década del año 1940, se dio un crecimiento mundial de PYMES sobre todo en Europa, debido a las consecuencias que trajeron la primer y segunda guerra mundial, puesto que la gran mayoría de las empresas que se consideraban grandes situadas en esa región, se vieron afectadas en sus operaciones de una manera directa a consecuencia de la guerra, con excepción de las industrias dedicadas a la fabricación de herramientas y productos que podrían ser útiles para las guerras, además de la devastación que hubo a infraestructuras, la guerra dejó a Europa y a gran parte del mundo en una crisis económica bastante fuerte, lo que provoco que dificultará el establecimiento de grandes industrias sobre todo en gran parte de Europa, orillando a las personas a emprender de manera más personal y con una capacidad de instalación de menor tamaño, ya que de otra forma hubiera sido imposible volver a empezar a formar las cadenas de producción de las empresas de esa región (El Financiero, 2007).

La crisis del empleo productivo a finales del siglo XX puso a pensar en otras alternativas como pequeños negocios para hacer frente a la crisis macroeconómica y a los procesos de ajuste, así como su capacidad para apoyar la incorporación de las economías en América Latina a un proceso de mundialización creciente, en un esquema de flexibilidad productiva. Las pequeñas y medianas empresas mostraron su fortaleza para crear empleos, por sus menores requerimientos de capital y tecnología.

Al iniciar el siglo XXI existe un nuevo interés del gobierno, la sociedad civil y las instituciones de educación superior por el potencial de las pequeñas y medianas

empresas. En la década de los setenta, en México este tipo de empresas se consideraban marginal en el proceso de desarrollo del país. Hasta que en 1980 y 1990 se revalorizó a las PYMES por sus aportaciones para contribuir a la reorganización de la producción, sobre todo, por su impacto en el empleo, en el producto interno bruto y en la equidad, entre otras más aportaciones al país (Rodríguez, 2011, p. 17).

En países desarrollados como: Japón, Estados Unidos, Francia, Inglaterra, entre otros, se crearon desde 1970 programas de fomento a las pequeñas empresas. En México pese a que en esa misma década (70's) ya existían este tipo de organizaciones, no se le dio una mayor importancia, sino fue hasta 1985 cuando se promulgo la primera Ley de fomento a las microindustrias, el cual no dio resultados positivos cuantitativamente en el corto plazo (Rodríguez, 2002, p. 52).

Durante el año de 1990, en México muchas pequeñas y medianas empresas desaparecieron, debido a la apertura de la economía y los incrementos en los costos, así como también el desconocimiento de nuevos mercados y el hecho de no haber tenido precios competitivos, sin embargo, las pequeñas y medianas empresas que lograron sobrevivir, registraron un crecimiento reflejado en su situación financiera a comparación del año anterior (1989). Durante el año de 1990, las ventas de las PYMES sumaron 427 mil 801 millones de pesos, 14.3% más que en el año anterior (Rodríguez, 2002, p. 46).

El 28 de Febrero de 1991 el gobierno del Distrito Federal por medio de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), crea el Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, el cual principalmente buscaba fortalecer a las micro, pequeñas y medianas industrias en sus operaciones.

Entre el año de 1993 y 1998 se vio un crecimiento de PYMES en México del 9.7%, dicho crecimiento se destaca que fue muy poco por diferentes razones, dentro de las cuales se encuentra principalmente la crisis de créditos bancarios que existió de 1994 a 1997, teniendo poco apoyo gubernamental a este tipo de empresas, provocando que las organizaciones de este sector tuvieran que cerrar operaciones ante la situación que sufría México (Facultad de Economía – publicaciones, Morales, 2006).

Las PYMES contribuyen con siete de cada diez empleos en México, así lo afirmo el subsecretario para las Pequeñas y Medianas Empresas de la Secretaría de Economía Miguel Marón Manzur, habló que para el año del 2010, se han creado diversos tipos de programas en apoyo a estas empresas, afirmando que en ese mismo año las PYMES aumentaron 4.6%, significando un apoyo en términos

monetarios de 20 mil 483 millones de pesos en crédito en apoyo a este sector, además el subsecretario mencionó que para el año 2015, esperaba obtener un presupuesto de 60 mil millones de pesos en crédito para apoyar el crecimiento de este sector de empresas (Secretaría de Economía, 2015).

Actualmente en México existen alrededor de 5 millones 144 mil 56 empresas que emplean a 27 millones 727 mil 406 personas (INEGI, 2010), el 95.2% (4.8 millones) son microempresas, el 4.3% (221 mil 194) son pequeñas empresas, el 0.3% (15 mil 432) son empresas medianas, y el 0.2% (10 mil 288) son empresas grandes, de acuerdo al censo económico realizado del 2 de Marzo al 31 de Julio del año 2009; conforme a los datos que proporcionó INEGI, se puede observar la gran importancia que tienen las PYMES en México, ya que se ve reflejado tanto en sus aportaciones económicas al PIB, como en el número de personas que son empleadas en alguno de este tipo de negocios, así que actualmente se aprecia que existen un gran número de empresas legalmente constituidas bajo estas características, a las cuales se les deben de apoyar para que sigan existiendo cada vez más, ya que de lo contrario, se tendría un alto índice de desempleo en México, porque las empresas grandes no podrían abastecer la gran demanda de empleo que existe en el país, del mismo modo se reflejaría un alto déficit en la economía del país.

El futuro económico de México dependerá en gran porcentaje del crecimiento que vayan a tener las pequeñas y medianas empresas, debido a la cantidad de dinero que aportan a la economía y por el número de empleos que genera, ya que gracias al tamaño de sus operaciones, los volúmenes de operación que manejan son pequeños al igual que toda su administración en general, haciendo más eficaz su trabajo y generando un mejor servicio al ser especializado.

Pese a que tanto mundialmente como nacionalmente ha habido crisis en las economías, las PYMES en su mayoría se han mantenido firmes, pese a que algunas lleguen a cerrar muy a menudo, otras tantas se consolidan diariamente. Sin embargo, para que se pueda aprovechar todo el potencial que aportan las PYMES de manera total, es necesario apoyarlas tanto económicamente como en el sentido de una educación, para que éstas puedan tener una mayor vida y sigan de igual forma aportando riqueza económica al país durante más tiempo, como se ha explicado, la mayoría de las PYMES que no tengan establecido un plan estratégico tienen alta probabilidad a desaparecer.

Después de conocer el origen de las PYMES, sus ventajas y desventajas, el modo en que operan, los beneficios que aportan al país, entre otros aspectos, faltará definir qué exactamente lleva un plan de negocios para poder establecer una empresa en forma, ya que con la información anterior se explicó que, una empresa

de recién creación (en su mayoría PYMES), no podrá sobrevivir si no se prevén ciertos aspectos que se detallan en un modelo de plan de negocios, los cuales si se plasman de una manera ordenada y estratégicamente, ayudaran al empresario a tener coherencia en su modelo de plan de negocios, ya que este modelo marca el orden específico que debe seguir el empresario a la hora de querer establecer un negocio.

1.11 Problemas de las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son las empresas que generan una mayor aportación a la economía de México aportando un 95% al PIB (INEGI 2010), esto se debe a que cada día se crea una nueva empresa PYME, en su mayoría formalmente, pero históricamente se ha sabido que las PYMES tienen un promedio de vida de dos años dependiendo las dimensiones de la empresa (INEGI, esperanza de vida de los negocios 2015) , ya que al ser organizaciones privadas y pequeñas en cuanto a tamaño, ingresos, población, etc. se enfrentan a los grandes factores externos que modifican a las empresas, las cuales las PYMES se ven más afectadas, puesto que en la mayoría de ellas no existe una planeación estratégica que les permita desarrollar las estrategias necesarias para crear procesos flexibles a los cambios, principalmente del exterior. A continuación se presentarán los principales motivos por el cual las PYMES fracasan.

Existen diferentes motivos por los cuales una PYME puede quebrar pero el motivo principal es “la insolvencia económica”, este problema aparece en este tipo de empresas, al no poder pagar a acreedores, proveedores, bancos, fisco, instituciones de seguridad social o bien jubilaciones e indemnizaciones por retiros (Hernández y Rodríguez, 1994, p. 373). La insolvencia económica se puede originar principalmente por: el cambio de preferencias y hábitos de los consumidores, las crisis severas por recesiones económicas prolongadas, incremento a los costos del dinero (tasas de interés muy elevadas), aperturas comerciales repentinas, o bien la falta de previsión para la sucesión en la dirección y administración de los negocios. Además la falta de administración es causa común de fracaso, sobre todo en las empresas de recién creación.

A continuación se enumeran las causas que provocan una mala administración:

1. Mala negociación con clientes, proveedores y empleados.
2. Falta de previsión y planes contingentes para enfrentar crisis económicas.
3. Falta de experiencia del o de los dueños.
4. Insuficiencia de capital.

5. Mala contabilidad.
6. Sobreexistencia de inventarios.
7. Mala cobranza.
8. Fraudes del personal.
9. Mala selección de personal.
10. Mal servicio.
11. Obsolescencia del producto y en los procesos (no se modernizan).
12. Mezcla de operaciones personales con el negocio.
13. Lucha de poder y conflictos entre socios.
14. Celos y desconfianza entre los socios hacia la administración.
15. Mal pago a proveedores.
16. Evasión Fiscal.
17. Conflictos familiares (divorcios, sucesiones, conflictos entre hermanos o entre hijos).
18. Falta de sucesor.
19. Adquisición de compromisos de costos fijos en épocas de bonanza irreversibles.
20. Exceso de inspectores y normas reguladoras.

El éxito depende de una buena administración, de realizar negociaciones satisfactorias, de clarificar la misión y la visión de la empresa, del liderazgo, de que los miembros se involucren emocionalmente con los propósitos de la empresa y la atención que se le dé a las causas de fracaso para, minimizarlas.

La administración en las empresas medianas y pequeñas tiene múltiples problemas, entre los que se cuenta la incomprensión de la técnica; la falta de preparación origina una carencia de interés en cuanto a la aplicación de la *técnica*. Por ejemplo: el administrador *práctico* soluciona los problemas por medio de experiencias; estos administradores *prácticos* no creen en la técnica y opinan despectivamente de la preparación académica (Fernández, 1973, p. 37).

En su mayoría, los dueños de las PYMES no consideran importante llevar a cabo una administración formal y científica, ni la aplicación del “proceso administrativo”, mencionando que este último ayudaría a mejorar el funcionamiento de las mismas. Actualmente existen negocios tan arraigados culturalmente que solo se fían por el aprendizaje empírico en donde todo conocimiento se obtiene a través de la experiencia, transmitiéndose de generación en generación, como lo es en las empresas familiares, en donde una vez que falte el dueño del negocio que por lo regular es el padre de familia, ya no pueda seguir con la empresa, pueda seguir un sucesor, que normalmente es el hijo o bien cualquier otro miembro de la familia, provocando que este negocio pueda subsistir, para que la familia siga obteniendo ingresos, siguiendo las enseñanzas del antecesor.

Ya se mencionó que la principal problemática de fracaso en las PYEMES es la insolvencia económica, pero cabe mencionar que existen otras causas de fracaso que pueden originar la insolvencia económica, pudiéndolas agrupar en cinco grandes áreas (Bruna, 2010, p. 9):

1. Problemas para vender.
2. Problemas para producir y operar.
3. Problemas para controlar.
4. Problemas en la planificación.
5. Problemas en la gestión.

En el fondo, todos los factores de fracaso antes señalados conducen a una gran conclusión: la necesidad de que los empresarios de las pymes se capaciten en los aspectos clave de la gestión de sus empresas, para que puedan ponerle fin a estos errores que comúnmente cometen por no tener alguna preparación administrativa.

El empresario principalmente deberá desarrollar desde un principio una planeación estratégica, para que posteriormente se desprendan las planeaciones tácticas y operativas y de esta manera se tenga una idea más clara de las acciones a tomar en el negocio, para que con estas estrategias desarrolladas, se lleguen a los resultados planeados. Al tener una buena planeación estratégica, asegurará que el futuro de los recursos que posea la empresa sean aprovechados al máximo, y en caso que se llegara a presentar un cambio en el entorno de la empresa que afectara sus operaciones, el empresario deberá de ser flexible y abierto en el sentido de alguna modificación o ajuste urgente a la planeación estratégica, ya que si este decide mantearla, posiblemente este cayendo en un error que lleve a la pérdida de recursos que posea la empresa, principalmente económicos.

Existen muchos factores que afectan el desarrollo de las empresas, factores tanto internos como externos, los cuales se clasificarán en dos rubros principalmente.

En el primer rubro se encuentra la falta de la elaboración de un plan, ya que si un negocio no se planea, no se podrá conocer el futuro este que pueda tener, esto se debe principalmente porque no se plantea ningún objetivo o meta a donde quiera llegar el negocio en un momento determinado, no obstante tampoco se tendrá una medición de los resultados, para saber si estos son correctos o no, ya que una empresa que opere de este modo solo se preocupa por sobrevivir a su entorno

que lo rodea y por lo tanto el poco recurso que se pueda generar tendrá una mala y deficiente distribución y ejecución de las actividades.

En el segundo rubro se tiene la ausencia de algún financiamiento para capital de trabajo, ya que los empresarios en su mayoría solo se preocupan por la inversión inicial que sin duda es una parte vital para la creación del negocio, ya que si no hubiera este no se podrían iniciar operaciones, pero la inversión inicial no es suficiente para cubrir todos los gastos fijos y variables de la empresa a lo largo de su vida, y si la empresa aun no tiene la liquidez y solvencia esperada para solventar sus costos fijos y variables una vez que comience a operar, podría endeudarse al no haber recursos, sobre todo económicos, para poder seguir operando, orillando a los empresarios a pedir algún tipo de prestado para continuar con su operación, así que para evitar esta situación, además de la inversión inicial, se recomienda planear un presupuesto para capital de trabajo, para que este pueda solventar los gastos fijos y variables, que los ingresos no puedan cubrir por sí solos, en algún futuro determinado.

Como se describe, la principal razón que provoca que las empresas no puedan seguir existiendo es la planeación en su totalidad, ya que este es el primer paso que los autores de la administración han establecido como inicio del proceso administrativo, si no hay una planeación, no hay negocio, puesto que no se puede realizar ningún tipo de objetivos si no se conoce a dónde se quiere llegar, son contados los casos de éxito de empresas que hayan sobrevivido de una manera eficiente y eficaz sin una planeación previa.

Algunos de los problemas que enfrentan las PYMES en México se podrían evitar al elaborar un modelo de plan de negocios, ya que no existe un plan que sea tan completo como lo es este a la hora de establecer una empresa, ya que se abordan todos los aspectos que integran a la empresa tanto internos como externos, puesto que gracias a las partes que lo componen, se puede calcular desde un principio las acciones correspondientes para que se pueda estimar de una manera más certera los diferentes tipos de escenarios en que se podrá encontrar la empresa a lo largo de toda su vida operativa y así poder desarrollar objetivos a corto, mediano y largo plazo que sean alcanzables para la misma, cabe señalar que el plan de negocios no garantiza al cien por ciento la sobrevivencia de una empresa, ya que habrá factores externos que no se pueden calcular o bien situaciones que no se puedan evitar que puedan perjudicar las operaciones de la misma, pero lo que si se podrá asegurar con este plan es que el empresario tenga un panorama mayor de la situación de su idea de negocio, la cual ayudará al empresario a tomar buenas decisiones y así evitar que las empresas, sobre todo las PYMES, estén en riesgo de cerrar sus operaciones.

1.12 Criterios, metodologías y procesos para establecer un Modelo de Plan de Negocios según algunos autores

Hasta ahora se ha hablado acerca de las empresas, como están compuestas y todo su entorno en general, a su vez se ha abordado el tema de los planes de negocios y los beneficios que aportan a los empresarios al querer establecer una empresa, pero ¿cómo exactamente se realiza un modelo de plan de negocios?, en este punto se abordará específicamente qué temas y que partes integran un modelo de plan de negocios, en donde se detallará cada parte que lo integra para conocer de una manera específica y ordenada los pasos a seguir a la hora de desarrollar y establecer un modelo de plan negocios, en donde el empresario plasmará su idea y así cumplir su sueño en realidad, generando valor económico y social.

Actualmente no está establecido ningún tipo de reglamento oficial por parte de alguna institución pública o privada que indique y obligue estrictamente cómo se debe redactar un modelo de plan de negocios y qué puntos se deben de integrar en el mismo, así que cada empresario podrá establecer su propio modelo de negocios que más crea conveniente; existen autores que nos brindan aportaciones y ejemplos de modelos de planes de negocios, los cuales es deber del empresario consultarlos para adaptar alguno a su idea de negocio o bien a su empresa ya establecida; otra opción que los empresarios también pueden elegir es tomar varias partes de modelos para establecer uno nuevo, en este punto no hay reglas, puesto que cada empresario tiene la posibilidad de innovar con sus ideas su propio modelo de negocio, siempre y cuando este plan sea funcional y cumpla con todos o algunos de los objetivos que se detallaron en capítulos anteriores. A continuación se mencionan algunos tipos de modelos de planes de negocios de diferentes autores.

“Un modelo de plan de negocios generalmente consta de 10 partes principales: 1) descripción del negocio, 2) portafolio de productos y servicios, 3) mercado, 4) análisis de la competencia, 5) procesos y procedimientos de operación, 6) organización y el personal estratégico, 7) aspectos económicos y financieros, 8) principales riesgos y estrategias de salida, 9) sistema del seguimiento de la gestión, 10) documentos de apoyo y anexos. Cabe mencionar que antes de tratar las partes estructurales del modelo de plan de negocios, se debe de elaborar la portada y el resumen ejecutivo, componentes que sintetizan rápidamente el plan de negocios” (Pedraza, 2013, p. 5).

“Un modelo de plan de negocios principalmente debe de contemplar los siguientes puntos” (Balanko y Dickson, 2008 p. 4).

1. *Análisis de la industria*: Describe las tendencias, perspectivas de demanda, barreras al acceso y crecimiento, efecto de la innovación y de la tecnología, efecto de la economía, papel del gobierno y salud financiera de la industria.
2. *Análisis del mercado*: Identifica las tendencias que prevalecen en el mercado, el tamaño de éste, análisis de la competencia, participación de mercado proyectada y como tomará las decisiones respecto a los productos y servicios que ofrecerá.
3. *Productos y servicios*: Define los insumos, mezcla de ventas, costos y ganancias, ampliación de servicios, posicionamiento del producto y ciclo de vida del mismo.
4. *Descripción de negocios*: Describe la empresa, lo cual incluye su marca, identidad, visión, misión, ética, metas y estructura legal.
5. *Estrategia de marketing*: Explicará como utilizará la ubicación, canales de distribución, ventas, fijación de precios y posicionamiento en el mercado, al igual de describir el material que se utilizará para ventas y marketing, ya sea página web, folletos, flyer's, etc.
6. *Operaciones y administración*: Proporciona detalles sobre cómo planea administrar el negocio, lo cual incluye la estructura organizacional, responsabilidades y servicios profesionales.
7. *Plan financiero*: Incluye copias de estados financieros anteriores (si los hubiera) y proyecciones financieras proforma, lo que incluye costos de arranque, balance general, estado de resultados, flujo de caja y análisis de sensibilidad.
8. *Plan de implementación*: Explica cómo se utilizará el personal, sistemas, comunicación, contabilidad, equipo, software, oficina, mobiliario, accesorios, terreno y edificios, así como la investigación y el desarrollo.
9. *Plan de contingencia*: Identifica todos los riesgos potenciales (pasivo, terminación de contrato, etc.) y su plan para reducir o eliminar los riesgos o las amenazas identificadas como emergencias, accidentes, catástrofes, etc.
10. *Resumen ejecutivo*: El resumen ejecutivo siempre se escribe al final pero aparece como la primera página del plan.

Un modelo de plan de negocios se puede elaborar en ocho puntos generales que especifican diferentes tipos de información, complementándose cada punto con otro (Harvard Business Essentials, 2006, pág. 71):

- I. Contenidos
- II. Resumen ejecutivo
- III. La oportunidad
- IV. La compañía y sus productos
- V. El equipo directivo
- VI. El plan de marketing
- VII. Plan de funcionamiento
- VIII. Plan financiero

Como se puede apreciar, los autores anteriores especificaron los apartados necesarios para elaborar un plan de modelo de negocios, facilitando el trabajo para el empresario, ya que se puede decir que el espacio está en blanco, lo único que se necesita es ser llenado con ideas del empresario e información investigada de diferentes tipos de fuentes, en donde la información que se investigue debe de ser real, eficaz y comprobable, entre otras cosas, sin embargo existe otra aportación en donde se generaliza un poco más la forma de integrar un modelo de plan de negocios, en donde no se detalla tan específico la forma de integrar un modelo de plan de negocios, sino de forma general (Borello, 2000 p. XII):

Fase de factibilidad económica.

En esta fase se realizarán algunos cálculos económicos que permitan obtener un escenario del proyecto, determinando así la viabilidad económica del mismo. Términos como *inversiones*, *costos* e *ingresos* esperados entran inmediatamente en juego, se comparan en el tiempo las cifras más importantes, como costo y rendimiento, para establecer si el proyecto es económicamente atractivo.

Fase de factibilidad económico-financiera (plan económico-financiero).

Se centra en la fase de determinación de la factibilidad financiera, para establecer si el proyecto, además de ser económicamente viable, es también financieramente sostenible a partir de las fuentes de crédito con las cuáles realmente puede contarse. El propósito del análisis es determinar la conveniencia del proyecto, aún frente a otras alternativas de inversión. Si el proyecto no satisface los requisitos mínimos, es inútil considerarlo.

Fase operativa: inicio de la empresa (plan operativo).

Una vez efectuado el análisis de todos los factores e identificado el producto/servicio, es importante asegurar los recursos necesarios para la puesta

en marcha del proyecto. El plan de negocios adquiere formas concretas, rico en toda la información necesaria para los posibles inversionistas o fuentes de financiación interesados en el proyecto. Así, con el nacimiento de la empresa, gradualmente el plan deja de ser un instrumento para la apertura de la empresa y se convierte en un instrumento de orientación operativa. Tanto el plan de negocios, como el plan operativo, deben de actualizarse periódicamente.

Generalmente un plan de negocios se divide en seis apartados: Definición del proyecto, estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, aspectos legales y el estudio financiero; los cuales se especializan en diferentes temas en particular, que en conjunto, crearán una planeación estratégica conformada por todos y cada uno de los elementos que compone un modelo de plan de negocios; se debe de resaltar que el orden en que están establecidos los puntos se deben de respetar, puesto que es un orden cronológico, en donde cada punto dependerá de la realización del punto anterior, ya que no se podrá completar una actividad si la actividad anterior no se ha definido por completo y así sucesivamente hasta terminar cada apartado del modelo de plan de negocios; a continuación se explicará qué contiene cada punto de los mencionados anteriormente (CENAPYME, 2012).

1. Definición del proyecto.

En este punto se pretende principalmente saber, cuál es la idea general del negocio, explicando aspectos como: El nombre del proyecto o de la empresa, la descripción y justificación del proyecto, misión, visión, objetivos, valores y un análisis FODA.

2. Estudio de mercado.

Busca principalmente conocer el grado de aceptación del mercado con respecto al producto que se les ofrecerá, dividido en ciertas partes como: Investigación de mercado, definición de la competencia, pronóstico de ventas, la mezcla de mercadotecnia: producto, plaza, precio y promoción (4p's) y la definición de la estrategia comercial.

3. Estudio técnico.

Se enfoca principalmente a la parte operativa de la empresa en donde se definirán las condiciones necesarias para poder fabricar el producto o el servicio, dividido de la siguiente manera: Tamaño y localización de la planta, diagrama de distribución de la planta, proceso de producción, diagramas de flujo, control de calidad, descripción del mantenimiento del equipo y el costo.

4. Estudio administrativo.

En este punto se le asignará el tipo de actividades que realizará el recurso humano con los diferentes tipos de recursos de la empresa, en otras palabras, se especificará exactamente cuáles serán las actividades a realizar a cada trabajador de cada puesto, anexando su retribución por ello, en donde se dividirá en las siguientes partes: Determinación de la estructura organizacional, organigrama, descripción o análisis de puesto y la determinación de sueldos y salarios.

5. Aspectos legales.

Este apartado lo que busca principalmente es investigar cuáles son las instituciones y normas que regularán el tipo de actividad que vaya a desempeñar la empresa, para que los procesos, planes y políticas, se apeguen a ellas y se pueda operar de una forma legal. Dicho apartado se distribuirá de la siguiente manera: Forma jurídica de la empresa, licencias y permisos, obligaciones para el pago de impuesto ante SAT, obligaciones ante el seguro social e INFONAVIT, obligaciones ante autoridades locales y estímulos fiscales.

6. Estudio Financiero.

Se pretende principalmente investigar si el negocio es viable de llevar a cabo o no, en otros términos si el negocio tendrá ingresos lo suficientemente atractivos para los socios, ya que todo empresario invierte dinero esperando que este sea recuperado y aumentarlo en un momento determinado, de modo que si está condición no se da, no valdrá la pena invertir en dicho negocio. Este punto se divide de la siguiente manera: Estados proforma del proyecto, presupuesto de inversión, presupuesto de ventas, presupuesto de costos y gastos, estado de resultados del proyecto, capital de trabajo, balance pro forma, tasa interna de retorno y valor presente neto, principales razones financieras, punto de equilibrio y flujo de efectivo.

“Esta clasificación se tomó como base para la elaboración del Plan de Negocios de la Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART), origen de este trabajo”.

Como se puede apreciar en este último apartado, no se puede completar cada parte por sí sola, ya que si desde un principio, en la parte de investigación de mercados se llegara a detectar que el producto tendrá un impacto negativo en el mercado, no tendría caso seguir elaborando el modelo de plan de negocios, por lo consiguiente se deberá de cambiar el producto o bien hacer ajustes en el mismo para que este tenga un grado de aceptación mayor por parte del mercado y así poder seguir avanzando en el modelo de plan de negocio, ya que cada apartado del modelo de plan de negocios cumple una función y un objetivo específico.

Cada empresario que tenga alguna idea de negocio y desee ponerla en marcha, se recomienda que investigue algún modelo de plan de negocios para que lo tome como guía o como referencia y empiece a integrar su propio modelo de plan de negocio con su propia idea de negocio, ya sea de una sola fuente o de varias. Como se ha explicado anteriormente, al apoyarse de una herramienta como esta, le dará al empresario un mejor panorama de cómo podría establecer su empresa, independientemente si toma como referencia el modelo de uno o de varios autores, esta herramienta le dará una mayor confianza y seguridad al empresario en su idea de negocio al llevarla a la realidad, ya que todas las partes que lo componen demuestran y comprueban todo el potencial que puede llegar a tener el negocio si se establece de manera formal, pudiendo alcanzar de mejor manera cualquier objetivo que el empresario se haya propuesto al elaborarlo.

1.13 Casos de éxito de Modelos de Planes de Negocio

En la actualidad, se puede apreciar que existen cada vez más empresarios y emprendedores que desean establecer una empresa formalmente, los cuales investigan por diferentes tipos de fuentes cómo poder establecer alguna, a su vez asisten a diferentes tipos de cursos, talleres, seminarios, diplomados, etc. para que puedan tener un mayor asesoramiento por parte de instituciones o personas expertas en el tema; a continuación se mencionan dos ejemplos de empresas que desarrollaron una oportunidad de negocio a través de un modelo de plan de negocio el cual les garantizó un éxito al establecerse como empresa, ya que hoy en día aun siguen existiendo, generando riqueza económica y cubriendo necesidades de sus clientes de una manera continua (Harvard Business Essentials, España 2006, pág. 53).

Caso: “Dell”

Situación:

Michael Dell entró en el mundo de los ordenadores personales cuando *Apple*, *IBM* y otros productos ya estaba establecidos en el mercado.

Problemática:

Estos fabricantes vendían a través de distribuidores y mantenían grandes inventarios para acomodar la variedad de especificaciones del ordenador que los consumidores esperaban. Ambas prácticas resultaban costosas para los fabricantes, que tenían que conceder algunos descuentos considerables a los

distribuidores. Al mismo tiempo, incurrían en grandes pérdidas en el inventario de productos terminados cada vez que el ritmo frenético de las introducciones de productos nuevos hacía que estos inventarios parecieran pasados de moda. Según una estimación, los ordenadores perdían el dos por ciento de su valor cada día que pasaban en el almacén de productos terminados.

Solución con el modelo de negocios:

El modelo de negocio de Dell evitaba estos dos problemas que perjudicaban al beneficio, *Dell* identificó su mercado objetivo y decidió venderles directamente, saltándose los costes de intervención de intermediarios.

Al mismo tiempo, diseñó la empresa para evitar el coste del inventario de productos terminados. Su solución era muy simple: “no tener inventario de productos terminados”. En su mayor parte, *Dell* solo fabrica aquellas máquinas para las que la compañía tenía pedidos (y pagos). El modelo de negocio facilitaba este tipo de política de fabricar según demanda, mediante una cadena de aprovisionamiento rápido y flexible de fabricantes de componentes y de montadores *just in time*.

Uno de los aspectos más destacados del modelo de negocio de *Dell* era la cantidad de cobros que realizaba antes de satisfacer los pedidos de sus clientes, recibiendo el pago de sus clientes inmediatamente y pagando a sus propios proveedores después de treinta días.

Caso: “eBay”

Situación:

La empresa *eBay* creó una infraestructura que permitía que la gente se comunicara entre sí a cambio de una modesta cuota. Su infraestructura de software basada en la web, servidores y reglas de comportamiento, permite que una comunidad de compradores y vendedores se pongan en contacto y realicen transacciones de todo tipo de productos.

Modo de operar:

La compañía no invierte en las transacciones, evitando de esta forma muchos de los costes en los que incurren otras empresas. Como ha descrito David Buennell, *eBay* no tiene ninguna responsabilidad sobre los productos ofrecidos en la subasta, sobre recoger los pagos del cobrador o sobre el envío del producto. Sus únicas responsabilidades son mantener la integridad del proceso de subasta y los nexos de información que lo hacen posible, facturar y cobrar las cuotas que cobra a los vendedores.

Solución con el modelo de negocios:

El modelo de *eBay* es simple. “Obtiene ingresos a partir de las cuotas que pagan los vendedores”. El resultado de estos ingresos y costes son beneficios para los accionistas de *eBay*.

Aparte de su simplicidad, lo importante del modelo de *eBay* es el hecho de que un reducido número de empleados asalariados y de socios subcontratados pueden manejar un enorme y creciente volumen de negocio. Además, el incremento del volumen de transacciones y de ingresos se puede acomodar con inversiones relativamente modestas. El *software* y los servidores hacen todo el trabajo pesado.

Gracias a instituciones como lo es el *CENAPYME* en la *UNAM*, *PIAPYME*, Fondo *PYME* y otro tipo de instituciones incubadoras ya sean públicas o privadas, hoy en día es más escuchado de casos de éxito de negocios que desarrollaron un “modelo de plan de negocio” a través de una incubación, el cual fue pasado por diferentes tipos de evaluaciones de expertos, logrando al final de esto tener un plan muy bien detallado, para que pueda ser puesto en marcha, de esta manera se reduce el número de fracasos de *PYMES*, permitiendo a los empresarios conseguir la empresa que sueñan tener y que por diferentes motivos no habían conseguido, destacando principalmente la falta de una educación y orientación empresarial, así que el desarrollo de estos planes ayudará no solo al empresario, sino también a la sociedad dentro de otros beneficios, al brindar otra fuente de trabajo a personas desempleadas, impulsando así la economía en México.

En este capítulo se han definido los conceptos primordiales y necesarios que explican de manera general cómo funcionan las empresas y la íntima relación que tienen con la administración, lo anterior pretende adentrar al lector al tema y entender acerca de la importancia de las empresas, concientizándolo y exhortándolo a reflexionar en todo lo que implica establecer una empresa, mostrando cómo las empresas y los empresarios se enfrentan a una serie de elementos al encabezar algún tipo de negocio sin importar las dimensiones, la clasificación o el giro a que ésta se dedique.

Además de hablar de las empresas en general, de su entorno, sus particularidades, etc. también se mencionó acerca del agente que comúnmente encabeza a una empresa, conocido como “empresario”, así como también se habló acerca de los modelos de planes de negocios, con el objetivo de dar a conocer cierta información relevante para poder presentar un “modelo de plan de negocios de una empresa”.

Adicionalmente, se ha retomado un poco de los antecedentes de las *PYMES*, qué importancia tienen en el país, cómo operan y qué ventajas o bien que desventajas

ocurren en las mismas, entre otros temas, todo esto con la finalidad de dar a conocer el grado de importancia que tiene una PYME, al mismo tiempo se pretendió dar a conocer la dificultad al establecer formalmente alguna, ya que este trabajo como tal es un “modelo de plan de negocios” para una “PYME”, la cual está naciendo de una idea de negocio y del sueño de un empresario.

En los siguientes capítulos se abordará de manera explícita los apartados y los contenidos que conforman el plan de negocios, para la conformación de la Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART)”, a través de la realización del plan de negocios, se evaluará y se estimará qué tan conveniente es llevar a cabo este sueño a la realidad.

CAPITULO II CULTURA ORGANIZACIONAL DE “Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART)”

En este capítulo se detallará acerca de la personalidad y la esencia de la “Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART)”, ya que como se sabe, todas las personas tienen un tipo de personalidad definido que los caracteriza y los diferencia de los demás; dicha personalidad está compuesta por diferentes tipos de atributos como pueden ser físicos, de comportamiento, rasgos, valores, sentimientos, educación, etc. Este tipo de aspectos se presentan de igual manera en las empresas, puesto que cada empresa independientemente de la clasificación a la que pertenezcan, se puede apreciar su personalidad y esencia de cada una de ellas, inclusive si se compararán dos empresas del mismo giro y actividades similares, se podrían apreciar los diferentes atributos de cada una de ellas, ya que están compuestas de diferentes maneras, como lo sería el concepto, los objetivos que persiguen, el tipo de valores que caracterizan a las personas que laboran en ella y por supuesto la misión y la visión que tenga el empresario, quién es la persona que formó la empresa de acuerdo a su personalidad y a su sueño, en pocas palabras el empresario es aquel sujeto que define toda la cultura organizacional de la empresa.

A continuación se explicará la cultura organizacional de EDART en donde se definirán la misión, visión, objetivos, políticas, valores y filosofía entre otros aspectos, con el fin de presentar el concepto y la idea en general de lo que representará EDART a la sociedad, enfocándose en el nicho de mercado que identifica, al cual se le pretenderá ofrecer sus servicios.

2.1 Nombre y descripción del proyecto de la empresa

Nombre: Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART)

Marca: EDART

Logotipo:



Slogan: *“Deja que tus pasos te guíen a donde tú quieras llegar”*

2.2 Naturaleza y justificación del proyecto

Año con año las Escuelas del Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA) abren sus puertas para la incorporación de nuevos alumnos para cada una de sus carreras, considerado a esta cómo el Instituto con mayor prestigio para estudiar una carrera en danza clásica y contemporánea principalmente, convocan a todas aquellas personas interesadas en estudiar alguna licenciatura en danza, miles de aspirantes de todo el país buscan presentar el examen de admisión, sin embargo tan solo algunos lo consiguen, debido a la escases de fichas; aproximadamente se otorgan 300 fichas para los aspirantes en cada convocatoria de cada disciplina (danza clásica y contemporánea) en cada una de las diferentes escuelas de INBA: Centro Nacional de las Artes (CENART), La Academia de la Danza Mexicana y La Escuela Nacional de Danza Nellie y Gloria Campo Bello, teniendo un total de 900 fichas disponibles en total en el Distrito Federal.

De los 900 aspirantes en total que presentan el examen, solo una pequeña parte logra ingresar, ya que cada Institución del INBA tiene tan solo cupo para 40 o 60 alumnos aproximadamente por plantel, considerando que INBA en total acepta entre 120 y 180 aspirantes de las tres escuelas mencionadas, en donde es realmente preocupante la cantidad de personas que son rechazadas, frenandoles la oportunidad de estudiar.

Posteriormente las personas que no hayan quedado inscritas podrán volverse a postular para alcanzar alguna vacante en la siguiente convocatoria, otras cuantas eligen incorporarse a alguna otra escuela que por lo regular pertenece al sector privado, resaltando que dicha oferta de escuelas no maneja licenciaturas como tal, teniendo por último a otras personas que desisten de su sueño de querer bailar, dedicándose a alguna otra actividad.

Cabe señalar que existen también escuelas de danza privadas en las cuales se podría estudiar estas carreras, sin embargo estas escuelas se encuentran en otros estados como Puebla, Michoacán, Guadalajara y Veracruz, señalando para este punto que el mercado que EDART desea abarcar es la población del Distrito Federal, resaltando que no existe alguna escuela privada profesional que únicamente ofrezca licenciaturas en danza con validez ante la SEP.

Así que aprovechando la gran cantidad de personas interesadas en estudiar alguna licenciatura en danza clásica y danza contemporánea en México, específicamente en el Distrito Federal y la poca oferta que existe para satisfacer de manera profesional esta demanda es que se decide emprender la idea de crear una escuela profesional en danza y hacer más accesible la entrada a este tipo de actividades a una persona, para que pueda obtener una licenciatura en este medio, haciendo más atractivo estas carreras a niños y jóvenes.

2.3 Antecedentes de la empresa

En Enero de 2013, la maestra Virginia Samayoa y algunas otras personas del medio artístico después de varias reuniones, deciden crear “CEMAT”, una escuela que prepararía a bailarines de una manera profesional, pero sin ningún reconocimiento por parte de la SEP, únicamente se daban reconocimientos a nivel interno. Pero en Junio de ese mismo año, la sociedad tuvo problemas de liquidez y el Socio Mayorista decide cerrar la escuela, ya que el número de alumnos no era suficiente para sostener los gastos fijos, dejando a todos los alumnos sin una escuela (20 alumnos en total).

En respuesta a esta problemática y con la intención de brindarles a aquellos 20 alumnos un lugar para continuar su preparación, la maestra Virginia junto con otro socio deciden en Septiembre del año 2013, crear la Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART). Desafortunadamente en Diciembre del mismo año, el socio decide dejar el negocio, quien se dice era el responsable de la administración en general, dejando sola a la profesora Virginia, por lo que en Enero del año 2014 la profesora le pide apoyo a Efrén Córdova (sobrino de la profesora) quien en ese momento se encontraba estudiando el sexto semestre de la licenciatura en administración de empresas en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, resaltando que por el perfil que poseía esta persona, pasa a ser el dueño y representante legal de la empresa, llevando la administración general desde esa fecha hasta el día de hoy.

La empresa actualmente sigue operando en las mismas condiciones señaladas y en la misma dirección, señalando que cuenta con un promedio de 40 alumnos, repartidos en diferentes clases y niveles en la escuela, resaltando que estos 40 alumnos en su mayoría no son los mismos del proyecto anterior.

A continuación se mencionarán algunos conceptos que ayudan a explicar la cultura organizacional de EDART.

2.4 Misión

“Seremos una escuela profesional que prepare a los mejores bailarines profesionales de danza en México, ofreciendo licenciaturas de diferentes tipos de disciplinas que en su mayoría estarán avaladas por la SEP, manejando una preparación que sea competitiva a un nivel profesional, promoviendo la cultura de la danza y el arte en México”.

2.5 Visión

“Ser una escuela profesional reconocida a nivel nacional que convierta a estudiantes de EDART en los mejores bailarines profesionales, ofreciendo una educación de calidad, promoviendo el arte y la cultura en México, haciendo más accesible e interesante la danza a las personas y en la sociedad en general”.

2.6 Valores

Disciplina: En el sentido de disciplinar tu cuerpo y mente para la actividad que va a desempeñar y a su vez crear un estricto sentido de responsabilidad en su vida.

Respeto: Hacia los maestros, compañeros colegas y sobre todo hacia la danza y a un escenario.

Confianza: En la escuela, en los profesores en las clases y sobre todo en uno mismo.

Honestidad: Siempre se hablará con la verdad sin importar las consecuencias, con el fin de que se corrijan los errores y mejoren los aspectos negativos.

Empatía: El servicio se dará de la mejor manera posible, “Tratar a las personas como nos gustaría ser tratados”.

Profesionalismo: En el sentido de que todo el servicio y trabajo que se brindará a los alumnos y al personal será de calidad en todos los ámbitos.

2.7 Objetivos

Para el inicio de operaciones, la escuela planea iniciar con una matrícula promedio de:

1. 40 de alumnos del primer año y 40 alumnos del tercer año de la licenciatura en danza clásica.
2. 40 de alumnos del primer año y 40 alumnos del tercer año de la licenciatura en danza contemporánea.
3. 80 de alumnos del primer año y 80 alumnos del tercer año de la licenciatura en jazz y comedia musical.
4. Ser una marca reconocida a nivel nacional en 7 años.
5. Tener una compañía representativa de danza clásica, danza contemporánea y de teatro musical en 7 años.
6. Tener una compañía representativa de jazz en 7 años.
7. Abrir 2 escuelas de danza para talleres y clases de entrenamiento en 10 años en el Distrito Federal.
8. Alcanzar un total de 440 alumnos de diferentes clases, cursos y talleres en 3 años.

Estos son los principales objetivos que EDART tiene en mente cumplir en algún momento determinado, ya que se sabe que una vez empezando las operaciones en la escuela, surgirán más objetivos a cumplir, sobre todo a corto plazo.

2.8 Plan de contingencia

Si se llegara a recibir algún daño en las instalaciones de la escuela a causa de algún fenómeno sobre natural, se rentarían salones independientes para que no se vieran interrumpidas las clases, ya sea en la condesa que es donde se concentran la mayoría de salones de danza para rentar o en algún otro lugar del área metropolitana de preferencia sean cercanos a EDART.

Si no se lograra el al objetivo deseado de alumnos o bien dejara de haber interés en la licenciatura, se cerraría la licenciatura, se cambiaría de lugar a uno más pequeño y se sostendría la población que quede con cursos y talleres, para que no se vea interrumpida la preparación de los alumnos de la Licenciatura que sigan interesados, ya que se pretende tener otros salones en otras instalaciones para seguir promoviendo las clases sueltas, cursos y talleres para personas que quisieran aprender a bailar o bien practicar la danza, sin necesidad de someterse a las exigencias de una licenciatura, ya que se sabe el compromiso es mayor.

Si se llegara a cambiar la normatividad por parte de la SEP, al referirse a las reglas y a las políticas que regulan a la danza, se capacitaría a los maestros para que vayan conforme a lo que establece la SEP, y así no se vean interrumpidas las actividades en la escuela.

En general, las personas que encabezan el proyecto de EDART, fueron bailarines reconocidos en el medio, por lo cual cada uno de ellos tiene contactos y buenas relaciones con demás personas del medio, en donde en caso de ocurrir alguna catástrofe en donde queden inhabilitados los salones, se ocuparan dichas relaciones y contactos, para que puedan facilitar un salón de danza, y de este modo no se vean interrumpidas las actividades en EDART.

2.9 Análisis FODA

<p style="text-align: center;">Fortalezas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparación profesional y de calidad por parte de los maestros. 2. Experiencia en el ramo de la danza como en la docencia. 3. Alianza con compañías internacionales de las diversas disciplinas en danza y de otro tipo de organizaciones. 4. Identidad diferencial como escuela. 5. Ofrecer licenciaturas en danza avaladas por la SEP. 	<p style="text-align: center;">Debilidades.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No se cuenta con un lugar establecido con la capacidad instalada necesaria para la actividad. 2. No todos los maestros tienen algún título que avale sus conocimientos en danza. 3. Se requiere una inversión inicial alta para arrancar el proyecto... 4. No se cuenta patentada la marca de EDART. 5. No se cuenta actualmente con todo el personal necesario para arrancar el proyecto.
<p style="text-align: center;">Oportunidades.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Escasez de escuelas privadas que ofrezcan licenciaturas en danza avaladas por la SEP. 2. Mercado desatendido y descuidado de personas interesadas en estudiar alguna licenciatura en danza. 3. Pocas compañías profesionales de danza en México. 4. No existe una marca que sea “Top of mind” en escuelas del sector privado en danza. 5. Un gran número de niños y jóvenes en el país. 	<p style="text-align: center;">Amenazas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que el gobierno apoye en la apertura de más escuelas “INBA”. 2. Deserción y desmotivación de ese tipo de carreras en escuelas de “INBA”, por parte de los alumnos, así como por la danza en general. 3. Dificultad en hallar el espacio idóneo para realizar los servicios. 4. Sueldos bajos y alza en otros precios. 5. La integración de actividades artísticas, recreativas y deportivas en escuelas públicas y privadas.

Matriz de comparación de FODA.

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	<p>APROVECHAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se aprovecha la oportunidad No. 1 con la fortaleza No. 5. • Se aprovecha la oportunidad No. 2 con la fortaleza No. 2. • Se aprovecha la oportunidad No. 3 con la fortaleza No. 1. • Se aprovecha la oportunidad No. 4 con la fortaleza No. 4. • Se aprovecha la oportunidad No. 5 con la fortaleza No. 3. 	<p>DEFENDER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se defiende la fortaleza No. 1 de la amenaza No. 2. • Se defiende la fortaleza No. 2 de la amenaza No. 3. • Se defiende la fortaleza No. 3 de la amenaza No. 4. • Se defiende la fortaleza No. 4 de la amenaza No. 1. • Se defiende la fortaleza No. 5 de la amenaza No. 5.
DEBILIDADES	<p>MOVILIZAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se desaprovecha la oportunidad No. 1 con la debilidad No. 1. • Se desaprovecha la oportunidad No. 2 con la debilidad No. 3. • Se desaprovecha la oportunidad No. 3 con la debilidad No. 2. • Se desaprovecha la oportunidad No. 4 con la debilidad No. 4. • Se desaprovecha la oportunidad No. 5 con la debilidad No. 5. 	<p>REFORZAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se refuerza la debilidad No. 1 para combatir la amenaza No. 3. • Se refuerza la debilidad No. 2 para combatir la amenaza No. 2. • Se refuerza la debilidad No. 3 para combatir la amenaza No. 4. • Se refuerza la debilidad No. 4 para combatir la amenaza No. 1. • Se refuerza la debilidad No. 5 para combatir a la amenaza No. 5.

2.9.1 Estrategias del FODA

Una vez que se enumeraron y analizaron las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, y a su vez se realizó la matriz de comparación, ahora bien se mencionarán las estrategias correspondientes para lograr eliminar las debilidades y evitar las amenazas por medio de las fortalezas, mismas que provocarán que se aprovechen las oportunidades al máximo, encaminando a que EDART sea una empresa exitosa una vez que se establezca (Muñiz, 2010, pág. 47).

Estrategias para aprovechar las Oportunidades del entorno con las Fortalezas que posee EDART.

1. Al notar que existe poca oferta de escuelas que ofrezcan alguna licenciatura de calidad en danza, destacando que la mayoría de éstas pertenece al sector público por medio del Instituto de Bellas Artes (INBA), sosteniendo la idea de abrir una escuela profesional de danza en el sector privado, ya que esto permitirá ofrecer a este mercado y a la sociedad en general, una nueva opción novedosa y atractiva que otorgue la validez de una licenciatura a las personas interesadas en estudiar alguna, convirtiendo a EDART en el único competidor directo de INBA (oportunidad número 1, fortaleza número 5).

2. Al Existir un mercado desatendido que está conformado por las personas que son rechazadas por las escuelas de "INBA" que desean estudiar alguna licenciatura en danza con validez oficial, se mantiene la idea de negocio de EDART al brindar un espacio a esas personas rechazadas, que estarían interesadas en los servicios que ofrecerá EDART, acaparando todo o la mayoría del mercado desatendido existente, ya que existe muy poca competencia en el sector privado que ofrezca la oportunidad de estudiar una licenciatura en danza con una validez oficial (oportunidad número 2, fortaleza número 2).

3. En México existen pocas compañías de danza con un nivel alto, esto se debe al tipo de educación dancística que han llevado, lo que demuestra que los bailarines no están bien preparados, confirmando la ventaja competitiva de EDART al manejar profesores de calidad, que dotarán al bailarín de todas las técnicas y herramientas necesarias para que este las pueda desempeñar en excelencia frente a un escenario (oportunidad número 3, fortaleza número 1).

4. Conforme a sondeos y estudios de mercado (EDART, 2015) que se realizaron, han demostrado que no existe alguna marca que sea líder en el ramo de escuelas de danza, ya que las únicas personas que conocen algunos nombres de escuelas de danza, son los propios usuarios de las mismas, fortaleciendo a EDART en su estrategia de ser la primera marca líder en escuelas de danza, puesto que sin

importar el perfil de las personas, EDART intentará posicionarse como el “*top of mind*” en el sector de escuelas de danza en el D. F. (oportunidad número 4, fortaleza número 4).

5. De acuerdo al último censo realizado por INEGI en el 2010, ha revelado que la mayor concentración de población en México son niños y jóvenes, recordando que los servicios que ofrecerá EDART serán dirigidos a niños y jóvenes, pudiendo así concluir que hay un mercado potencial compuesto por un gran número de personas, que se les podría hacer atractivo los servicios que EDART les ofrecerá (oportunidad número 5, fortaleza número 3).

Estrategias para corregir las Debilidades que posee EDART y poder aprovechar las Oportunidades del entorno sin ningún impedimento interno.

1. En la actualidad existen muy pocas escuelas privadas que cuenten con las instalaciones adecuadas para brindar un entrenamiento de calidad a la personas que practican la danza, a su vez, de las pocas escuelas que cuentan con las instalaciones para brindar una licenciatura son las escuelas de INBA, mencionando que si EDART no encuentra algún lugar con las magnitudes necesarias para establecerse formalmente, no se podrá llevar a cabo el proyecto, ya que no tendrá un gran impacto en el mercado desatendido, por lo que se menciona que no podrá satisfacer a dicho mercado al no ser competente ante su principal rival que es INBA, orillando a que se empiece a contactar con los lugares en cuanto se tenga el dinero (oportunidad número 1, debilidad número 1).

2. Pese a que en la actualidad exista un mercado desatendido de personas interesadas en estudiar una licenciatura en danza, que fueron rechazadas por las escuelas de INBA, si EDART no cuenta con el dinero suficiente para poder invertir en toda la infraestructura, personal, y demás tipo de activos necesarios, no se podrá hacer realidad el proyecto y seguirá ese mercado desaprovechado, corriendo el riesgo de que alguien más lo pueda aprovechar, así que la estrategia adecuada para la inversión es contactar a más de un socio o bien a más de una sola institución para que invierta en dicho proyecto y así poder ejecutar todo lo anteriormente planeado (oportunidad número 2, debilidad número 3).

3. Existe un significativo número de compañías independientes de danza en México que continuamente están creciendo, pero a la mayoría de ellas les falta calidad y sobre todo apoyo económico, al mismo tiempo se resalta que existen pocas compañías de danza profesional apoyadas por alguna institución en México. EDART para este punto pretende crear sus propias compañías de danza las cuales se podrán realizar de una mejor manera si el personal educativo que laborará en EDART cuente con papeles que avalen su experiencia y preparación,

ya que brindarán una mayor confianza a los integrantes de las compañías de EDART (oportunidad número 3, debilidad número 2).

4. En la actualidad, no existe en México alguna marca que sea líder en escuelas de danza, resaltando que las personas que conocen algunas marcas de escuelas de danza son los mismos usuarios, concluyendo que no existe alguna marca que sea lo suficientemente famosa, para que todas las personas la conozcan. Se puede afirmar que existe alguna oportunidad de ser la primera marca líder en escuelas de danza, en donde se resalta que EDART al querer ser una escuela con una gran capacidad de aceptación de alumnos, servirá para poder ser una marca líder en el ramo de la danza a largo plazo (oportunidad número 4, debilidad número 4).

5. Actualmente en México existe un sector de población grande, compuesto por niños y jóvenes que día a día buscan una nueva identidad, la cual se debe de aprovechar ya que es un mercado grande, resaltando que EDART ofrecerá servicios de educación en danza a este mercado, comprobando que la elección de dirigirse a este mercado es la correcta, ya que es un mercado potencial y atractivo por la magnitud que representa (oportunidad número 5, debilidad número 5).

Estrategias para combatir las Amenazas del entorno con las Fortalezas que posee EDART.

1. Al contar EDART con una preparación profesional y de calidad por parte del personal que laborará en el mismo, esta estrategia logrará defender a EDART de la amenaza de que existe deserción y una desmotivación por las personas que deciden estudiar una carrera en danza, en su mayoría pertenecientes al sector público, ya que al tener una preparación de calidad total, provocará que los alumnos no deseen abandonar sus clases en EDART, por lo que también se piensa dar coaching a los alumnos para empoderarlos a permanecer en la actividad (fortaleza número 1, amenaza número 2).

2. Aunque en la actualidad es difícil encontrar el espacio idóneo para realizar las licenciaturas en danza, ya que se necesita un espacio que sea amplio y que este ubicado en las zonas centrales de la ciudad de México, se combate esta amenaza con la fortaleza de que posee EDART de tener experiencia en el ramo de la danza y en la docencia, así que la estrategia para combatir esta amenaza será la posesión del mejor personal en docencia, puesto que si las instalaciones nos son las más idóneas para la enseñanza de la misma, esta se compense con la calidad y las capacidades de los profesores (fortaleza número 2, amenaza número 3).

3. Al existir sueldos bajos y algunos problemas relacionados en la capacidad económica de las personas, se ataca con la fortaleza que posee EDART al querer

manejar convenios con diferentes tipos de organizaciones, manejando descuentos y promociones para que sea más accesible adquirir los servicios que ofrece EDART para las personas interesadas que tengan algún impedimento económico para contratar los servicios de EDART (fortaleza número 3, amenaza número 4).

4. En la actualidad INBA está limitado a su forma de operar, ya que el apoyo económico que recibe es por parte del gobierno, sujeto a un presupuesto limitado, pero si en algún momento se le otorgara más apoyo y se abrieran más escuelas de danza en INBA, provocaría que su población aumentará, ya que INBA tendría más vacantes en sus instalaciones, dicha amenaza se puede evitar con la fortaleza que posee EDART al lograr contar con una identidad diferencial que provoque que las personas deseen pertenecer a EDART, tanto por los clientes y consumidores como el personal que laboré en el mismo, sin importar los cambios que ocurran en el exterior, (fortaleza número 4, amenaza número 1).

5. En la actualidad algunas escuelas de México, principalmente en el Distrito Federal, están ofreciendo el servicio de “escuelas de tiempo completo”, en donde a los niños no solo se les ofrece la educación obligatoria, sino que también se les está dotando de diversas actividades culturales, deportivas y recreativas, situación que se convierte en una amenaza para EDART, ya que EDART también quiere brindar el servicio de danza a los niños, pero al poseer la fortaleza de ofrecer clases de danza abaladas por un certificado de la SEP como licenciatura profesional, generará que los niños y sus padres opten por elegir los servicios de EDART por encima de cualquier otra escuela de danza, ya que el servicio es más especializado y profesional (fortaleza número 5, amenaza número 5).

Estrategias para reforzar las Debilidades que posee EDART para que no afecten las Amenazas que rodean el entorno de EDART.

1. Al existir la amenaza de no encontrar un lugar idóneo por la complejidad del espacio que la misma actividad implica, si no se encuentra alguno, se optaría por la estrategia de instalarse en un lugar provisional en lo que se recaudan los recursos para poder financiar el lugar idóneo una vez que este se encuentre, reforzando la debilidad de no tener algún lugar específico en donde realizar todo el concepto de la escuela de EDART (debilidad número 1, amenaza número 3).

2. En la actualidad existen muchos estudiantes de las licenciaturas en danza que realizan sus estudios en escuelas de INBA que desertan de las licenciaturas por diversos motivos, por lo cual en cuanto EDART comience a operar, podría ocurrir la misma situación de deserción por parte de los alumnos, en donde se debe de reforzar la debilidad que posee EDART, al no tener a todos sus maestros con algún título que refuerce sus conocimientos, para homologar la educación y

realizarla con la mayor calidad posible y de este modo evitar desmotivación por parte de los alumnos, anexando que se apoyará de herramientas como el coaching (debilidad número 2, amenaza número 2).

3. Actualmente existe una situación económica desfavorable en las personas, al no tener un aumento en sueldos y al tener un alza de precios en diferentes tipos de productos y servicios, provocando que las personas solo realicen gastos necesarios y básicos para su sobrevivencia, dicha amenaza puede afectar a EDART, ya que la debilidad que posee EDART al necesitar una inversión alta para comenzar a operar, conlleva a la necesidad de fuertes y altos ingresos que no cualquier persona estaría dispuesta a invertir, en donde se menciona que la estrategia es elevar la plantilla de alumnos, para que el precio se baje un poco y sea más accesible los servicios de EDART a las personas (debilidad número 3, amenaza número 4).

4. Existe la amenaza que en algún momento determinado INBA, junto con el apoyo del gobierno decida abrir alguna otra escuela para tener una mayor capacidad instalada y así satisfacer a más mercado, en donde EDART necesitaría reforzar su debilidad en patentar la marca, para manejar una estrategia de marca y brindarle con esto una fuerza al sello distintivo y poder realizar el factor diferenciador en el concepto que manejará EDART, para que no se vea afectada por las modificaciones que realice la competencia directa e indirecta (debilidad número 4, amenaza número 1).

5. En México, actualmente las escuelas de educación de primaria y secundaria y algunas veces en preparatoria, sobre todo en el sector privado, están ofreciendo mayor tiempo a los alumnos a que permanezca en las instalaciones de la escuela, en donde entre otras cosas, dotan al alumno de diversas actividades deportivas, culturales y recreativas, lo cual representa una amenaza a EDART, ya que cualquier actividad extra escolar se cuenta como competencia de cualquiera de los servicios que ofrecerá EDART, por lo que se deberá reforzar la debilidad de no contar con todo el personal para empezar a operar, eligiendo la estrategia de prever todas las posibles propuestas del personal que laboraría en EDART antes de establecerse (debilidad número 5, amenaza número 5).

En este segundo capítulo se desarrolló la personalidad de EDART, explicando los antecedentes de la misma, así como de dónde surgió la idea de querer emprender este negocio, justificando la decisión de su apertura; pero no basta tan solo explicar de manera general la personalidad de EDART, ya que a esta idea se le tiene que empezar a dar forma. En los siguientes capítulos se plasmará información específica acerca de cómo se comportará EDART de acuerdo a su entorno.

Para poder seguir avanzando en el modelo de plan de negocios, se debe de conocer el tipo de mercado al que quiere llegar EDART, investigando en términos generales y específicos su opinión acerca de los productos que ofrecería la empresa; para empezar a calcular el panorama que puede llegar a tener el negocio conforme a el mercado que eligió, se debe de realizar el apartado de estudio de mercado, que es el siguiente tema, este apartado es uno de los apartados que más peso tiene, ya que de este punto dependerá todos los demás apartados, puesto que este punto en específico, definirá la aceptación o el rechazo por parte del mercado hacia el producto, ya que dicho mercado definirá si EDART podrá existir o no, concluyendo que la única forma de que una empresa sea exitosa es sabiendo si hay personas que consumirían su producto, cuantas personas serían aproximadamente, a qué precio y con qué frecuencia lo consumirían.

CAPITULO III ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se investigará acerca de la demanda que hay en la población con relación a la danza, específicamente el grado de interés que tienen las personas de cierto sector por tomar alguna licenciatura en danza clásica, danza contemporánea, jazz o comedia musical, ya que lo primero que se tiene que hacer antes de que se decida empezar el negocio, es conocer al mercado que se quiere llegar para que este pueda convertirse en un cliente o un consumidor, esto se podrá realizar si se ocupan las herramientas y estrategias adecuadas para llegar a este. El desarrollo de las investigaciones de mercado se realizará tanto de manera interna por medio de la aplicación de cuestionarios, como de manera externa por medio de investigaciones realizadas en el pasado que tengan relación con la danza.

En este mismo apartado, también se describirá el producto, la plaza, el precio y la promoción (4p's) para presentar las características y los atributos que tiene el producto a comparación de sus competidores y con esto saber que estrategias se pueden ocupar para tener aceptación del mercado deseado, buscando siempre vender más, así mismo se estimarán las posibles ventas en un escenario real para poder realizar la planeación del presupuesto necesario para iniciar operaciones y mantener los flujos de ingresos y egresos en cada año.

El objetivo principal de este apartado es saber si el mercado al que EDART quiere llegar, compraría el producto que ofrecerá EDART (clases de danza profesionales a nivel licenciatura), especificando cuanto sería el monto a pagar por este producto y saber su frecuencia de consumo, todo esto con el fin de justificar que existe un mercado atractivo para la realización de este negocio y poder definir la viabilidad de la realización de este negocio llamado EDART.

3.1 Definición de producto y servicio

Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART), nace con el sueño de ser una escuela que prepare a bailarines profesionales, al mismo tiempo pretende hacer más accesible la danza a la sociedad por medio de diferentes cursos y talleres que se impartirán en la misma, mencionando también que pretende impulsar la danza por medio de compañías que pertenecerán a EDART, las cuales interpretarán diferentes tipos de presentaciones de cada una de las disciplinas que comprenden las licenciaturas de EDART. A continuación se puntualizarán las licenciaturas que

ofrecerá EDART dentro de sus instalaciones mismas que se definen como el producto primario y/o principal que ofrecerá EDART a su mercado.

Licenciaturas avaladas por la SEP:

- 1. Licenciatura en danza clásica.**
- 2. Licenciatura en danza contemporánea.**

Otras Licenciaturas que se ofrecerán sin validez de la SEP:

- 1. Ejecutante de jazz.**
- 2. Ejecutante en comedia musical.**

Otro tipo de servicios que se ofrecerán en EDART además de las licenciaturas son: clases abiertas, cursos y talleres de diferentes tipos de disciplinas, con el fin de ofrecerle al mercado variabilidad en los servicios, además de complementar el conocimiento de los alumnos que estén inscritos en alguna licenciatura o bien, que las personas puedan practicar la danza sin la necesidad de someterse a la disciplina y la rigurosidad de una licenciatura en danza, definiendo a este tipo de servicios como el producto secundario que manejará EDART.

3.2 Segmentación de mercado

La segmentación del mercado se clasificara por los rubros: geográfico, demográfico, socioeconómico y psicosociales.

- **Geográfico:**

Personas que de preferencia vivan en el Distrito Federal, teniendo como segunda opción a las personas que vivan en algún otro estado de la Republica Mexicana o bien en algún otro país con posibilidad de establecerse en el Distrito Federal.

Demográfico:

Edad: De 12 a 16 años para la carrera de danza clásica, de 12 a 22 años para la carrera en danza contemporánea y de 15 a 22 años las carreras de ejecutantes de jazz y comedia musical.

Sexo: Hombres y mujeres.

Nacionalidad: Mexicana o *extranjera

*Siempre y cuando posea sus papeles en regla.

Ocupación: Estudiantes o bien ninguna.

Educación: Para las carreras de danza clásica se pedirá que estén actualmente estudiando la primaria o secundaria; para la carrera de danza contemporánea se pedirá que estén estudiando o bien el certificado de primaria, secundaria o preparatoria; para las “licenciaturas de ejecutante en jazz o en comedia musical”, se les pedirá que estén estudiando o bien el certificado de primaria, secundaria o preparatoria.

Estado Civil: Ninguno.

- **Socioeconómico.**

Ingresos: Ingresos mensuales mínimo de 15,000.00 por parte del jefe de familia.

Estrato económico: Clases *A/B/C+/C

*Clasificación económica por ingresos Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) 2010.

- **Psicosociales**

Perfil de personalidad (valores, aptitudes y actitudes): Niños y jóvenes interesados en el arte y la danza, preocupados por su físico, extrovertidos, responsables, comprometidos, disciplinados, sensibles, creativos, innovadores, pacientes, tolerantes a la frustración, dinámicos, honestos, respetuosos, líderes entre otros.

Estilo de vida: Niños y jóvenes interesados por actividades culturales y recreativas, que tengan pasión y vocación por la danza, con buenos hábitos de lectura y aprendizaje rápido, además que busquen actividades físicas para acondicionar y tonificar su cuerpo, saludables en cuanto a su alimentación, manejando un alto grado de limpieza e imagen física; además que asistan a la escuela y vivan con su familia, puntualizando que estén dispuestas a sacrificar algunas diversiones por una preparación artística profesional.

- **Target Primario de la licenciatura en danza Clásica (ballet):**

Hombres y mujeres con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 12 y 16 años, que cuenten con conocimientos de danza clásica de mínimo dos años.

- **Target Secundario de la licenciatura en danza Clásica (ballet):**

Hombres y mujeres (padres de los niños) con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 30 y 50 años de edad, con un interés en que sus hijo(a)s tengan una licenciatura en la disciplina de danza clásica.

- **Target Primario de la licenciatura en danza Contemporánea:**

Hombres y mujeres con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 12 y 22 años de edad, con gusto por obtener una licenciatura en la disciplina de danza contemporánea.

- **Target Secundario de la licenciatura en danza Contemporánea:**

Hombres y mujeres (padres de los niños o jóvenes) con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 30 y 50 años de edad, con un interés en que sus hijo(a)s tengan una licenciatura en la disciplina de danza contemporánea.

- **Target Primario de la licenciatura en Jazz y Comedia Musical:**

Hombres y mujeres con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 15 y 22 años de edad, con gusto por obtener una educación en las disciplinas de jazz y comedia musical.

- **Target Secundario de la licenciatura en Jazz y Comedia Musical:**

Hombres y mujeres (padres de los niños) con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 30 y 50 años de edad, con un interés en que sus hijo(a)s tengan una licenciatura en las disciplinas de jazz y comedia musical.

- **Target Terciario:**

Hombres y mujeres con un NSE A/B/C+/C, de edades entre 6 y 50 años de edad, con gusto por practicar y aprender alguna disciplina artística y/o dancística.

Se mencionan diferentes tipos de target, ya que EDART manejará diferentes tipos de servicios, los cuales se dividen en diferentes tipos de mercados, puesto que se pretende acaparar un gran número de personas, convirtiendo a EDART en una escuela líder en el ramo de la danza, pese a que no todas las personas les guste practicar la danza, se pretende que la mayoría de las personas identifiquen y conozcan a EDART al referirse a la danza, así como de la mayoría de los productos que ofrecerá la misma.

3.3 Estudio Preliminar

De acuerdo a otros estudios que se han hecho con respecto al impacto que tiene la danza en la población en general de México, han revelado valiosa información

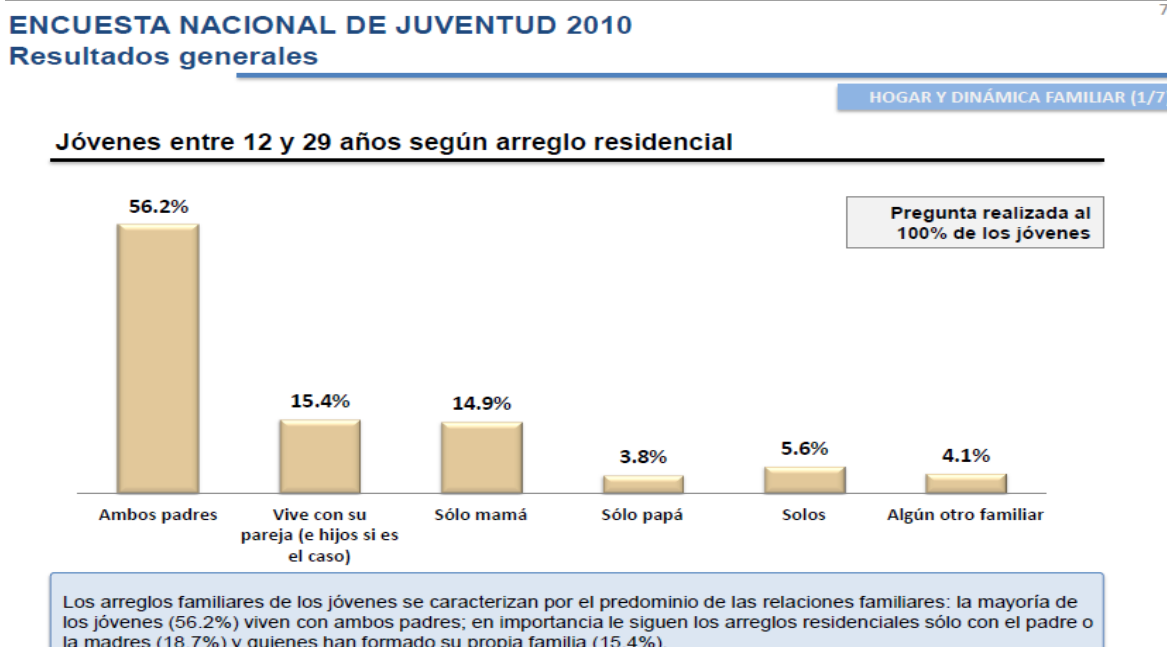
que ha servido para apoyar el argumento de que existe una demanda para este tipo de productos y además revela la situación en que se encuentra México con respecto a la danza; dichos estudios como noticias, cuestionarios realizados por alguna institución de danza, entre otros, han servido para empezar a darle forma a este sueño llamado EDART.

INEGI

INEGI realizó una encuesta llamada: “Encuesta Nacional de Juventud 2010”, de acuerdo con el censo de la población del 2010, compartió las siguientes afirmaciones: “En México habitan 36.2 millones de jóvenes entre 12 y 29 años de edad, en donde 17.8 millones son hombres, representando el 49.2% y 18.4 millones son mujeres que representan el 50.8% del total de la población de los jóvenes”; dicha población se concentra principalmente en 8 estados federativos de la república mexicana con un 52.9% de jóvenes, los cuales son: Estado de México, Distrito Federal, Veracruz, Jalisco, Puebla, Guanajuato, Chiapas y Michoacán.

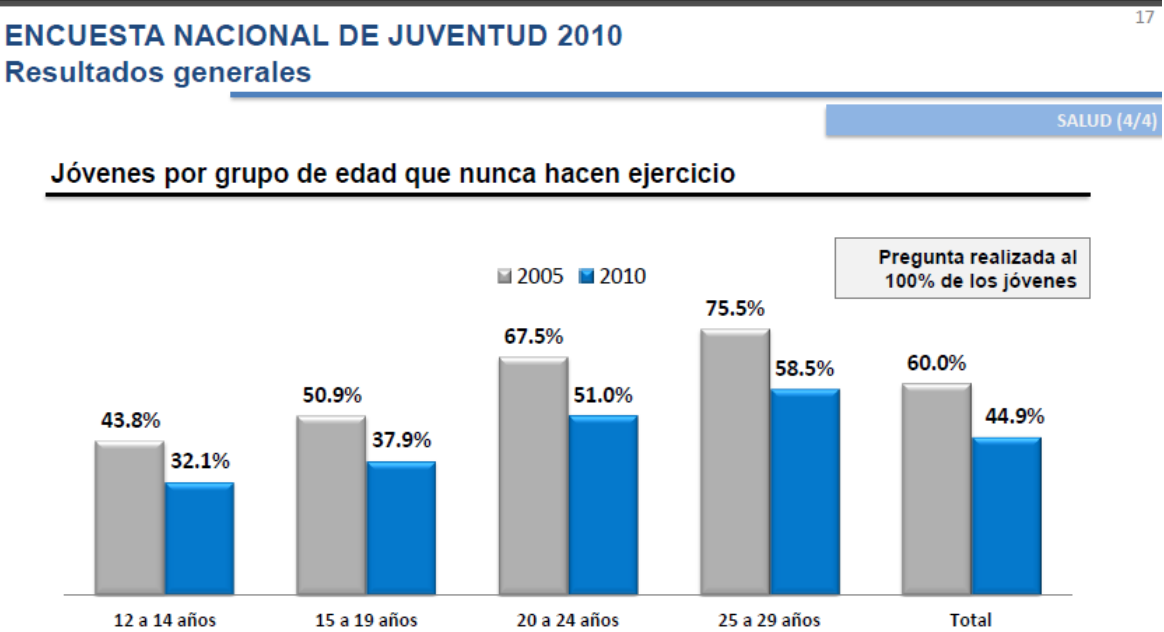
La encuesta arrojó los siguientes resultados: De los 36.2 millones de jóvenes encuestados el 56.2% aun vive con sus padres, dato que es interesante por el apoyo económico que esto representa, ya que es más fácil que un niño o un joven que dependa económicamente de sus padres o de algún otro familiar realice alguna actividad que implique un costo a comparación de los niños y jóvenes que no tienen algún tipo de apoyo por sus padres o algún familiar (**cuadro 1.0**).

Cuadro 1.0



El porcentaje de los jóvenes que no hacen ejercicio clasificado por edades, se encontró la siguiente información: los jóvenes de 12 a 14 años representan el 32.1%; jóvenes de 15 a 19 años representan el 37.9%; jóvenes de 20 a 24 años representan el 51.0% y jóvenes de 25 a 29 años representan el 58.5% esto es importante para saber cuántos jóvenes no tienen la costumbre o el hábito por realizar actividades físicas, los cuales no pertenecerían directamente al target que EDART se dirige (**cuadro 2.0**).

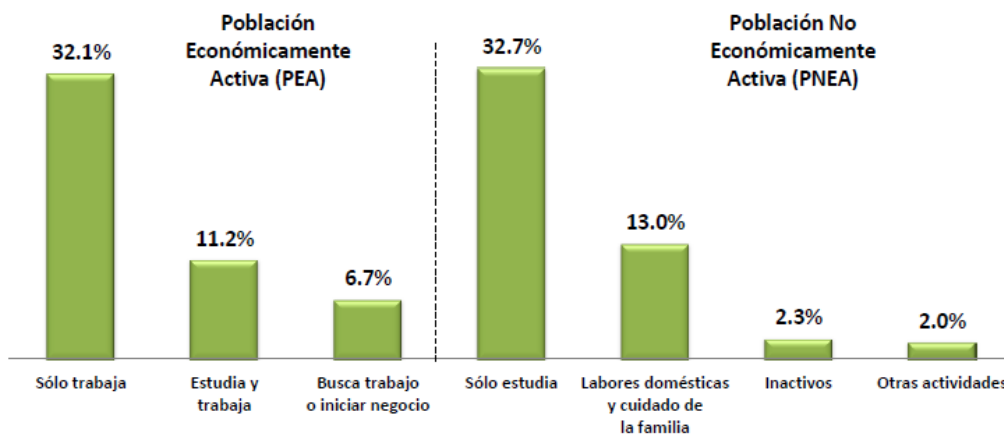
Cuadro 2.0



También se encontró que el 32.7% de los jóvenes únicamente se dedica a estudiar pudiendo destinar su tiempo restante a una segunda actividad, mencionando que los estados con mayor índice de población de jóvenes inactivos los representan: Edo. De México, Veracruz, Nuevo León, Jalisco, Distrito Federal, Michoacán y Sinaloa (**cuadro 3.0**).

Cuadro 3.0

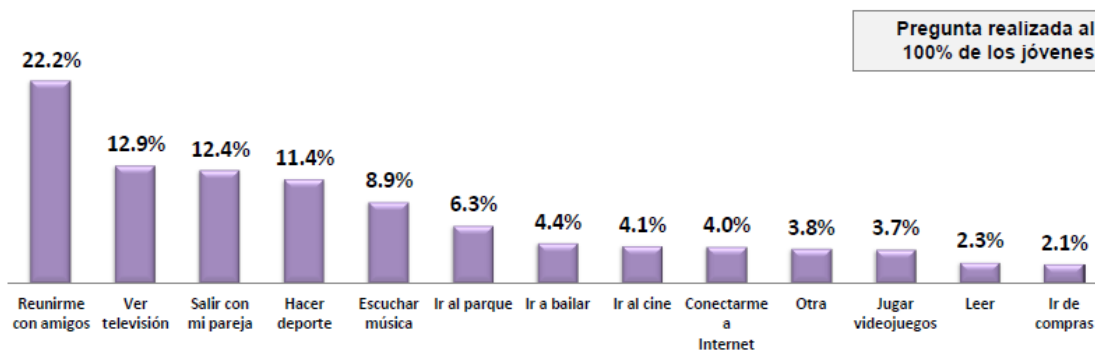
Jóvenes de 14 a 29 años por condición de actividad



Se dice que el 4.4% de los jóvenes destina su rato libre para bailar, mencionando a continuación las principales actividades que realizan los niños y de los jóvenes, en donde se menciona que la actividad principal que les gusta realizar a la mayoría es salir con amigos, dejando en la séptima posición la actividad de ir a bailar, pudiendo apreciar de esta manera la opinión del público acerca de la actividad de bailar (**cuadro 4.0**).

Cuadro 4.0

Jóvenes entre 12 y 29 años según la principal actividad que realizan en su tiempo libre para divertirse

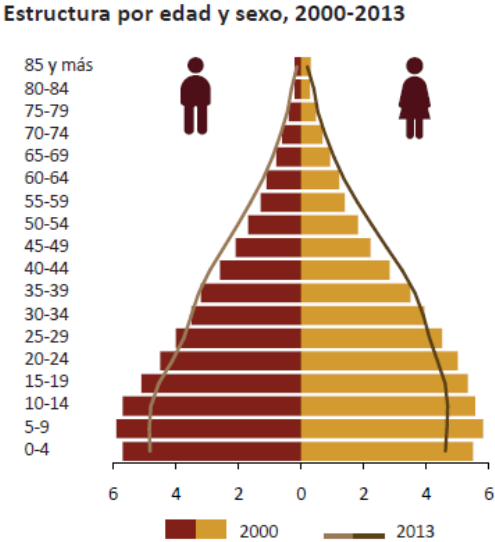


Dichos datos ayudan a entender mejor el público objetivo al que EDART desea llegar, en donde sabiendo cuáles son las necesidades y deseos de este nicho, EDART podrá empezar a estructurar sus estrategias de mercadotecnia para atraer su atención y poder penetrar en este mercado con los servicios que ofrece EDART y estos sean aceptados por dicho mercado.

CONAPO

El Consejo Nacional de Población (CONAPO) realizó un estudio de población en el año 2013, en donde se mencionó que México cuenta con una población total de 118 millones 395 mil 054 personas de las cuales 60.6 millones son mujeres, representado por un 51.2% y 57.8 millones son hombres, que representan el 48.8%, el mismo estudio reveló, que el sector con mayor concentración de personas es de 5 a 9 años de edad, seguido por el sector de 10 a 14 años de edad y un tercero con 15 a 20 años de edad en el país. Dicha información es relevante para este plan de negocios, ya que el tipo de servicios que se ofrecerá EDART será principiante para un sector de la población de un rango de 12 a 22 años de edad, el cual se puede encontrar en todo México, resalando al Distrito Federal como primer lugar (**cuadro 5.0**).

Cuadro 5.0

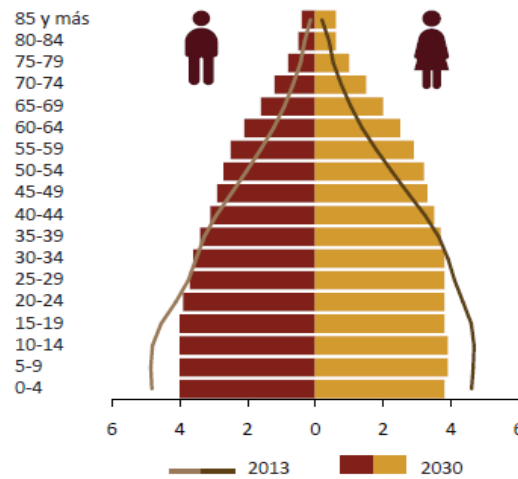


Fuente: INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda 2000, cuestionario básico; CONAPO. Proyecciones de población 2010-2050.

La siguiente gráfica muestra el crecimiento del número de personas de cada rango de edad para el año 2030, en donde muestra que habrá una disminución en el rango de edad de 5 a 20 años del 20% promedio (**cuadro 6.0**) en comparación con el año 2013.

Cuadro 6.0

Estructura por edad y sexo, 2013-2030



Fuente: CONAPO. Proyecciones de población 2010-2050.

De acuerdo al último censo realizado por INEGI en el Distrito Federal del año 2010 mostró que el número total de la población del Distrito Federal es de 8 millones 851 mil 080 personas, de las cuales 4 millones 617 mil 297 son mujeres representando un 52.2 % y 4 millones 233 mil 783 son hombres representando al 47.8% del total de la población en el país.






INEGI

INEGI en su “Encuesta Nacional de Consumo Cultural de México 2012 (ENCCUM 2012)”, en donde se entrevistó a 12 mil 367 personas en poblaciones con más de 15,000 habitantes, aplicándola a personas de 6 años en adelante. En dicha encuesta se entrevistó a hombres y mujeres, en donde las mujeres representaban un 54% y los hombres un 46% del 100% de los participantes de la encuesta, manejando una distribución por edad en los siguientes grupos: de 6 a 8 años representó un 11.8%, de 12 a 17 años representó un 12.4%, de 18 a 29 años representó un 22.5%, de 30 a 49 años representó un 30.3%, de 50 años o más representó un 23% (**cuadro 1.0**). En uno de los apartados, denominado, **“asistencia y gasto en actividades culturales”**; se encontró que en el año 2012 el 62% de la población entrevistada asistió en el último año al menos en una ocasión a algún sitio o evento cultural, compuesto por un 53% mujeres y un 47% hombres, añadiendo que las personas que consumen con mayor frecuencia actividades culturales son personas cuya edad oscila entre los 30 y 49 años, representando el 60% de las personas de asistencia en eventos culturales en total del año 2012, dicha información, incluyó espacios como teatro; cine; sitios históricos y religiosos; sitios arqueológicos; parques naturales y áreas protegidas;

museos; casas de cultura; bibliotecas; hemerotecas o archivos históricos; entre otros sitios o eventos culturales.

Cuadro 7.0

Distribución por grupos de edad

	Años	%
	6 a 11	11.8
	12 a 17	12.4
	18 a 29	22.5
	30 a 49	30.3
	50 y más	23.0

Con la información anterior podemos decir que 6 de cada 10 personas asisten al menos una vez a un evento cultural en el país.

En el apartado de la investigación realizada del número de personas que asistieron a **“ferias y festivales artísticos y culturales”** ya sea cine, música, **danza**, literatura, entre otras; en cuanto a la asistencia de la población a este tipo de eventos en el año 2012, se observa que 4 de cada 10 personas participó en al menos una ocasión en actividades culturales; se observó que el 60% fueron hombres, mientras que el 40% restante fueron mujeres. Asimismo, atendiendo a la clasificación por grupos de edad, se observa que del total de personas que asistieron a este tipo de actividades culturales, las personas que más lo hicieron fueron aquellas cuya edad oscila entre los 30 y 49 años, con un 40%, en contraste con el grupo de personas con edades entre los 6 y 11 años, que fueron las que menos asistieron, representando tan sólo el 7%.

En el apartado que investigó el número de personas que asistieron a **“espectáculos culturales en la vía pública”** ya sea presentaciones de música, teatro, **danza**, pintura, escultura y fotografía. Se observó que el 29% de la población se detuvo a presenciar de forma voluntaria, al menos en una ocasión, este tipo de espectáculos en el año 2012, asimismo, se identificó que del total de asistentes el 51% fueron mujeres, mientras que los hombres representaron el 49% restante. La clasificación por grupos de edad, sobresale que las personas que más asistieron a los espectáculos culturales en la vía pública fueron aquellas cuyo rango de edad oscila entre los 30 y 49 años con el 30%, apenas por encima de

aquellas con edades entre los 18 y 29 años con el 28%. En el extremo opuesto, las personas que menos asistieron a este tipo de espectáculos fueron aquellas cuyas edades van de los 6 y 11 años, que representaron cerca del 12% de la población que asistió al menos en una ocasión, en resumen se puede apreciar que 3 de cada 10 personas asisten a este tipo de muestras culturales.

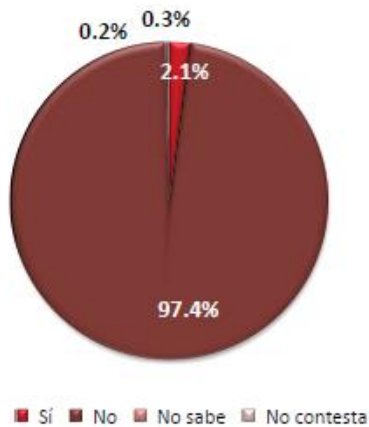
En el apartado del número de personas que asistieron a “**cursos y talleres culturales**”, mostró cual fue el interés de la población en adquirir habilidades en áreas afines a la cultura; a través de su participación en cursos y talleres relativos a temas como cine o video, radio o televisión, música, teatro, **danza**, pintura, escultura, fotografía, canto, dibujo, manualidades y artesanías, actuación, diseño, o literatura. De los resultados que se obtuvieron se observa que el 12% de la población encuestada asistió, al menos en una ocasión durante el año 2012 a cursos y talleres culturales, el total de personas que asistieron, el 60% fueron mujeres, mientras que el 40% restante fueron hombres, se puede decir que 1 de cada 10 personas asiste por lo menos en una ocasión a algún curso o taller cultural; la mayor asistencia se observó en la población cuyo rango de edad oscila entre los 12 y 17 años con el 25%; en segundo lugar se encuentra la población con edades entre los 18 y 29 años, que representaron el 24%; en tercer lugar se ubica la población con edades de 30 y 49 años, con el 21%; y finalmente, la población con edades entre los 6 y 11 años, y aquella con edades de 50 y más años, fueron las que menos asistieron, con el 19% y el 10%, respectivamente.

CONACULTA

Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA) realiza la “Encuesta Nacional de Hábitos, Prácticas y Consumo Culturales en Agosto 2010, la cual da a conocer información acerca de la opinión que tienen las personas sobre la cultura, ya que para fines de este trabajo, se enfocará en el apartado de danza, dicha encuesta se hizo por hogares a personas que tuvieran mínimo 6 años de edad, siendo en total 32 mil personas encuestadas de toda la república mexicana.

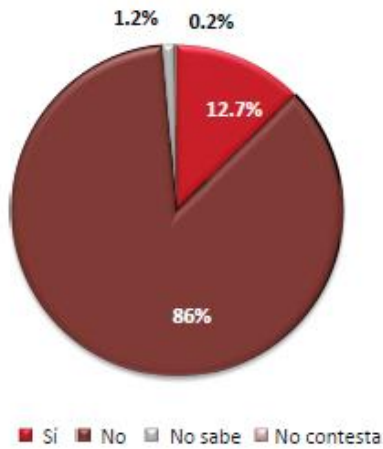
En la primer pregunta acerca de la danza, se les pregunto a las personas si actualmente estudiaban alguna carrera, curso o taller relacionado con la danza ya sea a nivel técnico, licenciatura o posgrado, en donde se puede apreciar que el 97.4% de las personas no realiza alguna de estas actividades mocionadas, dejando a un sector muy pequeño de la población en México que si realiza este tipo de actividades, el cual este está representado con tan solo un 2.1% del total de la población encuestada, situación que muestra el poco interés en las personas acerca de practicar la danza, pudiendo suponer a primera vista que practicar danza en México no es interesante para la mayoría de las personas (**cuadro 8**).

Cuadro 8



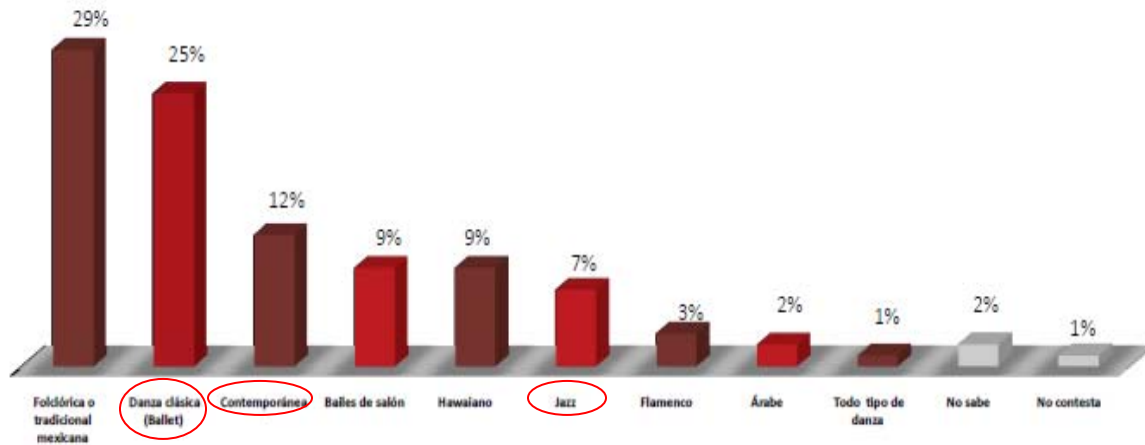
En la siguiente pregunta referente a la danza, se les preguntó a las personas si les gustaría estudiar alguna carrera, curso o taller relacionado con la danza, a lo cual podemos observar que el 86% de las personas opinó que no, mientras que el 12.7% menciona que sí le gustaría asistir a alguna actividad relacionada con la danza, pudiendo observar que hay un cierto interés por algunas personas que contestaron en la pregunta anterior que no practican danza, por participar en actividades relacionadas con la danza, pudiendo suponer dos motivos por los cuáles hay pocas personas que practican danza, la primera es que no hay mucha difusión por parte de instituciones para realizar una actividad de este tipo y la segunda es que las pocas instituciones que ofrecen este tipo de servicios no han hecho lo suficiente para que la danza sea más atractiva para convencer y motivar a que más personas se puedan integrar a la minoría de personas que sí practican la danza concluyendo así, que sí existe un nicho de personas interesadas en realizar alguna actividad de danza, aunque dicho número sigue siendo bajo, añadiendo que esta pregunta solo se realizó a personas de 13 a 18 años de edad (**cuadro 9**).

Cuadro 9



Con base en la pregunta anterior, la siguiente pregunta se realizó a las personas que contestaron que si estarían interesadas en obtener algún tipo de conocimiento en danza, en donde se les pregunto ¿cuál era el género de danza que les gustaría aprender, ya sea tomando clases o asistiendo a un curso o bien a un taller? Se recuerda que dicha pregunta mantiene el mismo rango de edad de la pregunta anterior, en donde se puede apreciar que un 29% de las personas encuestadas está interesada por la danza folclórica o tradicional, en segundo lugar con un 25% se encuentra en ballet, en tercer lugar con un 12% se localiza la danza contemporánea y un 7% en jazz. Este tipo de información ayuda medir el grado de aceptación de las personas con respecto a la danza, especificando su preferencia de estilo y disciplinas de danza, para poder comparar el grado de aceptación de cada una. Está pregunta en específico es fundamental, para ayudar a sostener la demanda de las personas por este tipo de actividades que EDART planea ofrecer (**cuadro 10**).

Cuadro 10

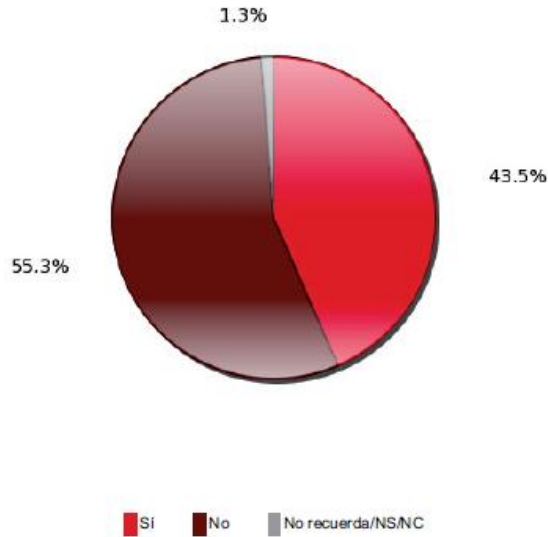


Las preguntas anteriores permiten a EDART conocer mejor a su mercado, para que posteriormente pueda realizar estimaciones y valorar que tan viable será la realización del proyecto EDART o no.

CONACULTA realizó la misma encuesta (Encuesta nacional de hábitos, prácticas y consumos culturales 2010) en ese mismo año a cada entidad federativa, haciendo un apartado por cada estado, para conocer mejor la opinión de las personas acerca de las diferentes actividades culturales, dentro de las cuales solo se mostrarán los resultados del apartado de danza, ya que es el rubro relevante para esta investigación; dicha investigación se conforma por una serie de preguntas que tenía como objetivo saber la opinión y el grado de aceptación que tienen las personas con respecto a la danza, aplicando a hombres y mujeres a partir de 6 años, siendo en total 32 mil encuestas en el Distrito Federal.

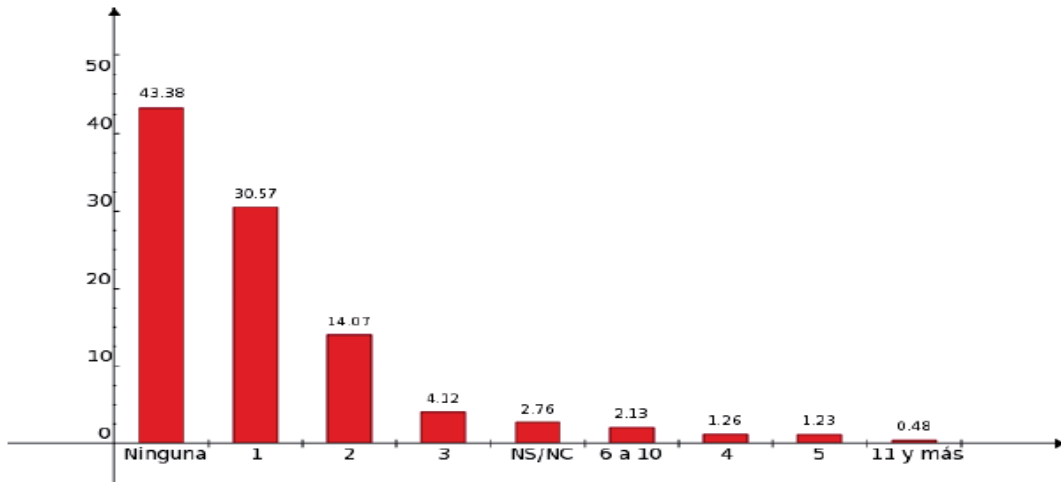
En la pregunta que dice si ¿Alguna vez usted ha ido a un espectáculo de danza? Se puede apreciar que hay una mayor inclinación por las personas que no han asistido a algún espectáculo de danza con un 55.3%, a comparación de las personas que si han asistido, representando a un 43.5%, dividiendo a la población casi por la mitad que si ha asistido a algún espectáculo de la que no ha asistido a algún espectáculo de danza, mencionando por último un pequeño porcentaje de personas que no lo recuerdan con un 1.3% (**cuadro 11**).

Cuadro 11



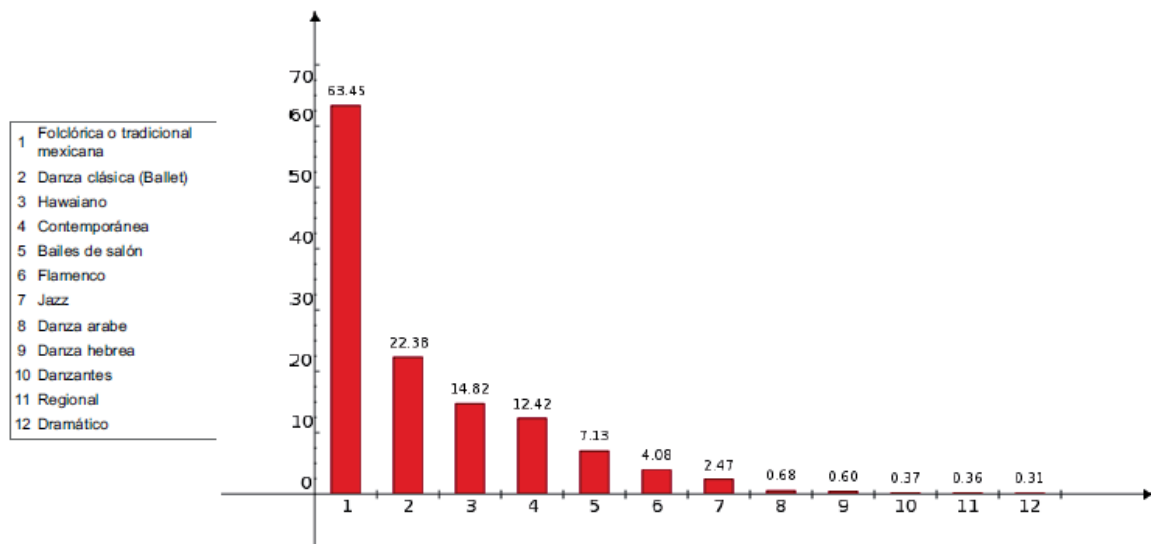
En la pregunta referente a los últimos 12 meses se les preguntó a las personas que si han asistido a algún espectáculo de danza que ¿cuántas veces habían asistido?, en donde se puede apreciar que un 43.38% de las personas encuestadas no ha asistido ninguna vez a algún espectáculo de danza en los últimos 12 meses, seguido por una sola visita en 12 meses con un 30.57%, en tercer lugar tenemos a las personas que solo han asistido dos veces con un 14.07% y en cuarta posición se encuentran las personas que han ido solo tres veces con un 4.32%, apenas el 4.32% de los encuestados no se acuerda o no sabe y aproximadamente el 5.1% de las personas encuestadas solo ha ido 4 o más veces a una función en los últimos 12 meses, concluyendo que los espectáculos de danza no son tan concurridos por la mayoría de las personas (**cuadro 12**).

Cuadro 12



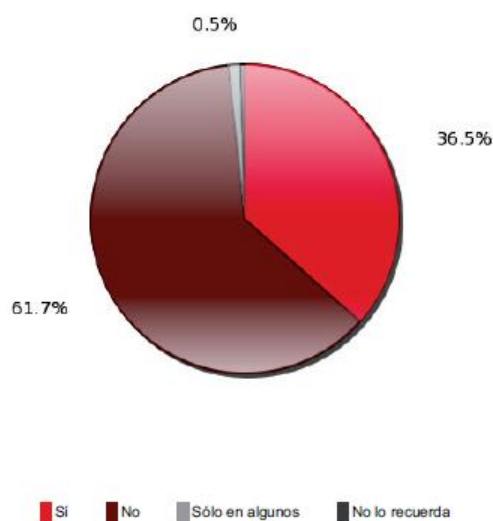
En la pregunta acerca de cuál fue el género del espectáculo de danza al que asistieron, se puede apreciar que el espectáculo que más asistencia tuvo por parte de los encuestados fue la danza folclórica o tradicional con un 63.45%, seguidas por la **danza clásica (ballet)** con un 22.38%, la danza estilo Hawaiano con 14.82% y la **danza contemporánea** con un 12.42%, teniendo también a la **danza estilo jazz** representado por un 4.06%, pudiendo deducir que de los estilos de danza que EDART planea realizar, la danza clásica y contemporáneo serán los estilos más populares, los cuales manejan una mayor popularidad a comparación de otros estilos (**cuadro 13**).

Cuadro 13



En la siguiente pregunta se cuestionó si las personas habían pagado por alguno de los espectáculos de danza anteriormente mencionados, pudiendo notar que un 61.7% de las personas que asistieron no pagaron por su entrada, mientras que el 36.5% si pago por su entrada, se añade también que el 0.5% de los encuestados pago solo por algunos espectáculos, por lo que se puede notar a un porcentaje bajo de personas que pagan por entrar a un espectáculo de danza, pudiendo concluir que los espectáculos de danza carecen de personas cuando su entrada requiere de un pago monetario por apreciarlas, además de que es caro en la mayoría de los casos, situación que debe de innovarse para apoyar en que este tipo de actividades sean más atractivas y las personas se motiven a realizar un pago por este tipo de espectáculos, que se sabe no es bien remunerado para quién los interpreta (**cuadro 14**).

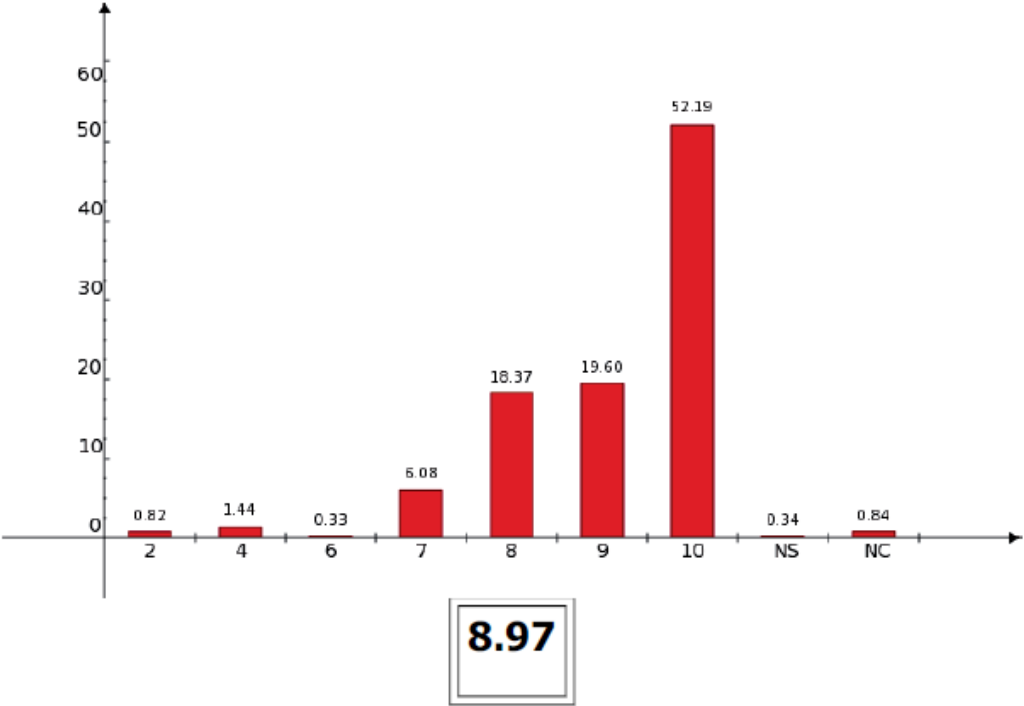
Cuadro 14



En la pregunta realizada a las personas que asistieron a un espectáculo de danza acerca del grado de satisfacción que experimentaron por el espectáculo, en una escala del 1 al 10 (siendo el número 10 la calificación más alta y el número 1 la calificación más baja), se puede apreciar que hubo un promedio de un 8.97 de calificación en total, Dicho resultado se refiere a que a la mayoría de las personas si les gusto mucho el espectáculo, ya que un 52.19% de las personas dieron una calificación de 10, un 19.60% dio una calificación de 9 y el 18.37% dio una calificación de 8, lo cual refleja que la experiencia de visitar los espectáculos de danza es placentera, ayudando a concluir que si existe un número muy reducido de asistentes por los espectáculos de danza, es debido a otro tipo de deficiencias

que no sean de contenido, como lo podría ser la difusión de dicho evento, entre otros, puesto que el contenido en la mayoría de los casos es bien percibida por los espectadores, independientemente de la calidad que este refleje, ya que sin importar el profesionalismo que puedan manejar las compañías de danza, la experiencia de apreciar un espectáculo de danza, es placentera (**cuadro 15**).

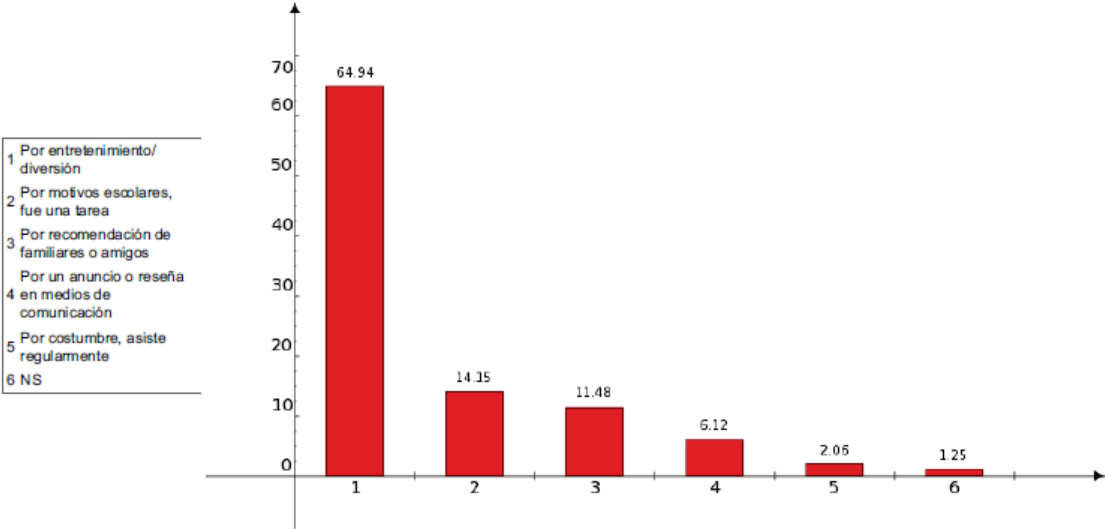
Cuadro 15



La siguiente pregunta se refiere a cuál fue el motivo por el cual las personas asistieron a un espectáculo de danza, en donde de acuerdo a las respuestas, se puede apreciar que el principal motivo es por entretenimiento y diversión con un 64.94%, seguido por motivos escolares con un 14.15%, un 11.48% lo hizo por alguna recomendación de algún familiar o un amigo, otro sector que está representado por el 6.12% lo hizo por algún anuncio o reseña en algún medio de comunicación, a su vez se muestra que solo un 2.06% lo hace por costumbre y por último se menciona con 1.25% a las personas que no saben. Esta información ayuda a confirmar algunas suposiciones, resaltando que la principal difusión de estos eventos es por parte de la recomendación de maestros, amigos y familiares (boca a boca), estas tres razones principales pueden ayudar a generar las estrategias necesarias para promover el producto (espectáculos de danza) en la

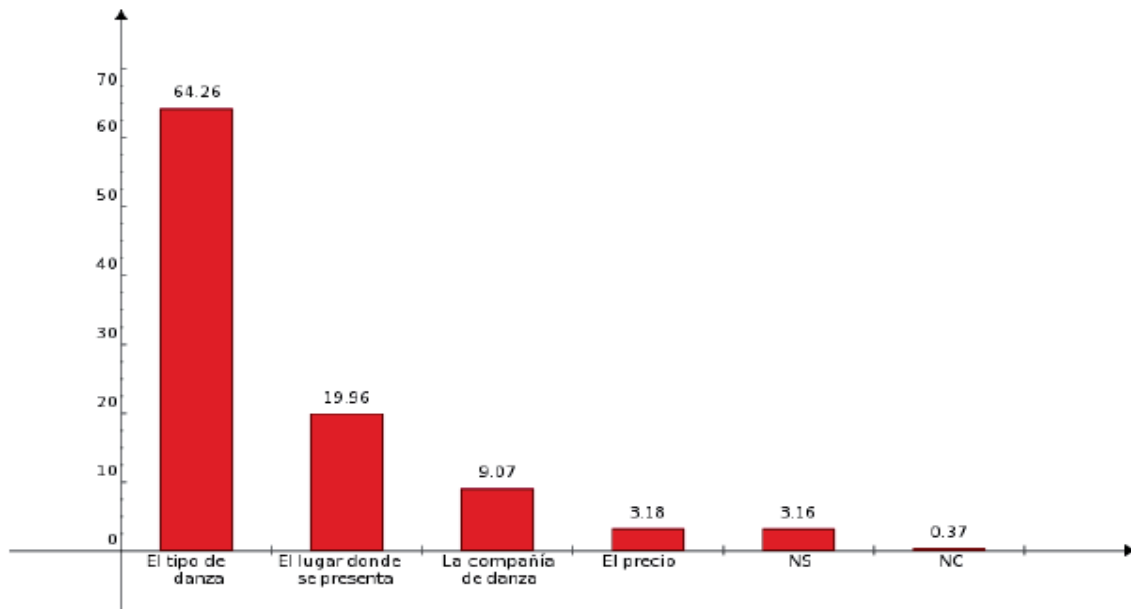
sociedad, ya que se debe de saber cuál es el principal factor, medio o sujeto, por el cual las personas se motivan más a asistir a este tipo de eventos, en donde se concluye que la mejor manera de realizarlo es a través de la publicidad de boca a boca, ya que al ofrecer un servicio de calidad total, se genera en el público una grata experiencia en todos los sentidos y con esto ellos mismos realicen la difusión de los propios espectáculos de danza por su propia cuenta (**cuadro 16**).

Cuadro 16



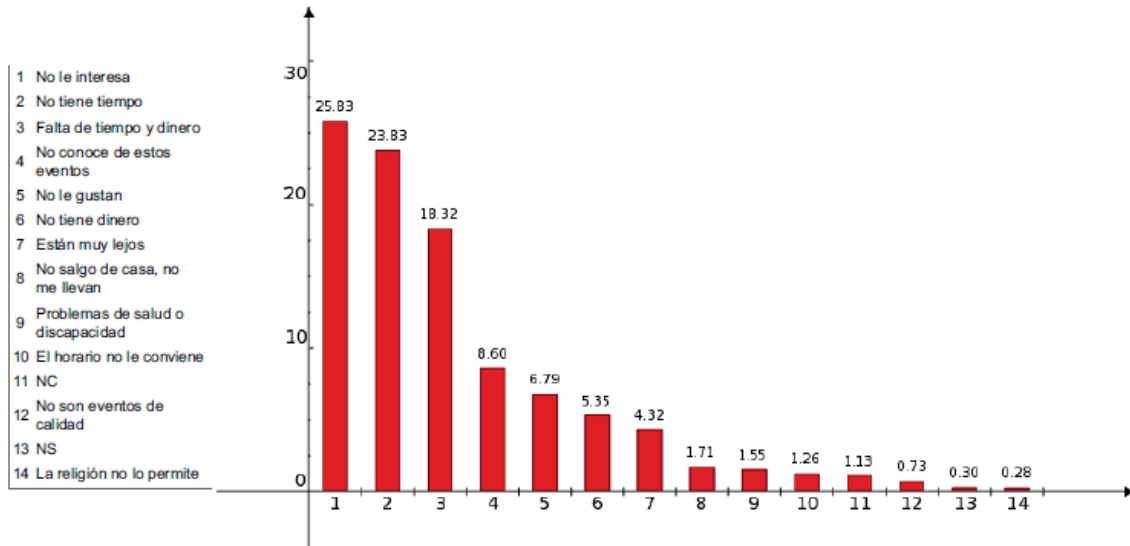
En la pregunta que se les hizo a las personas para saber cuál fue el factor que tomaron primero en cuenta para elegir un espectáculo de danza, se puede notar que el 64.26% opina que lo primero en que se fija es en el tipo de danza, el segundo factor que se encontró fue el lugar en donde se presenta el espectáculo con un 19.96%, seguido por la compañía de danza con un 9.07% y por último el precio con un 3.18%, Dicha información ayudara a planear las estrategias para las campañas de espectáculos de danza que planea realizar EDART en algún momento determinado, ya que esta información ayuda a conocer el público que acostumbra a visitar espectáculos de danza (**cuadro 17**).

Cuadro 17



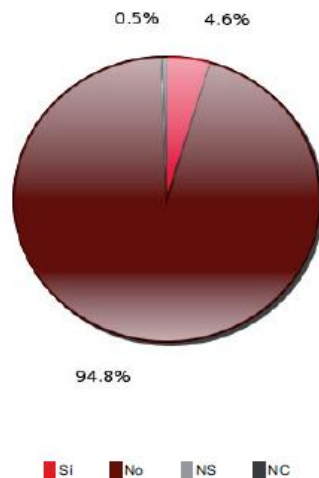
En la siguiente pregunta se les cuestionó a las personas que no han asistido a espectáculos de danza acerca de cuál era la razón por la que no asistían a espectáculos de danza (en relación a los últimos 12 meses), en donde se puede notar que el primer dato que arroja esta pregunta es que a un 25.83% no le interesa estas actividades, en segunda opción explican los encuestados que no tienen tiempo con un 23.83%, como tercera opción se indica por la falta de dinero con un 18.32%, como cuarta opción se indica que no es conocido este tipo de eventos con un 8.60%; principalmente estas primeras respuestas muestran las afirmaciones que se habían realizado en preguntas anteriores, ya que se puede notar que este tipo de eventos no tienen demasiada asistencia, principalmente porque no les interesa, situación que se ha provocado por el concepto que tienen con la danza, puesto que culturalmente hablando, en México actualmente esta actividad no es muy atractiva; en la cuestión del tiempo, es un factor externo que no se puede controlar de acuerdo al ritmo de vida de la población en México y por último en la cuestión de dinero se concluye que este tipo de actividades manejan un precio alto por toda la inversión que se maneja en montar una obra a comparación de otro tipo de eventos, esto no hace tan accesible este tipo de servicios a la mayoría de las personas, convirtiendo al factor precio como una desventaja propia de esta actividad, la cual se debe de mejorar (**cuadro 18**).

Cuadro 18



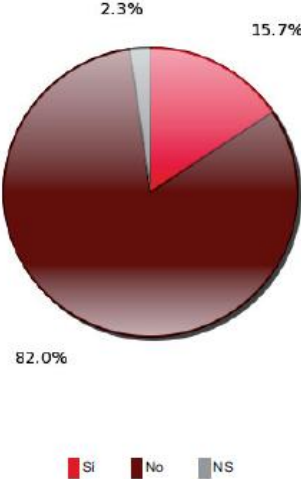
En la siguiente pregunta, se les cuestionó a las personas si actualmente estudiaban alguna carrera, curso o taller relacionado con la danza a nivel técnico, licenciatura o posgrado; en donde se puede apreciar que un 94.8% dijo que no estudiaba o realizaba ningún tipo de actividad relacionado con la danza, tan solo un 4.6% dice que actualmente estudiaba algún tipo de danza en alguna de las categorías mencionadas, el resto no se acordaba, concluyendo que la práctica de la danza no es atractiva por la mayoría de las personas, por una serie de factores, ya que conforme a las respuestas de las preguntas anteriores, se ha podido observar que culturalmente hablando en México, no existe el hábito de practicar la danza sin importar qué categoría (**cuadro 19**).

Cuadro 19



Partiendo de la pregunta anterior, la siguiente pregunta se enfocó a las personas que no estudiaban alguna carrera, curso o taller relacionado con la danza, si les gustaría estudiar alguna carrera, curso o taller de danza de cualquier estilo, lo cual de acuerdo a las respuestas el 82% dice que no le gustaría, teniendo como segunda respuesta el 15.7% de las personas encuestadas si le gustaría participar en alguna práctica relacionada con la danza, confirmando las conclusiones ya establecidas a las preguntas anteriores, en donde se muestra que practicar la danza no es muy atractiva para la sociedad mexicana, este resultado es debido a una serie de cuestiones en donde principalmente se encuentra el aspecto cultural, al no tener una costumbre por esta actividad, además la difusión de estas actividades ha sido de manera muy local y por último no se ha realizado una estrategia para hacer más atractiva la danza en las personas, motivándolas a realizarla con una mayor periodicidad (**cuadro 20**).

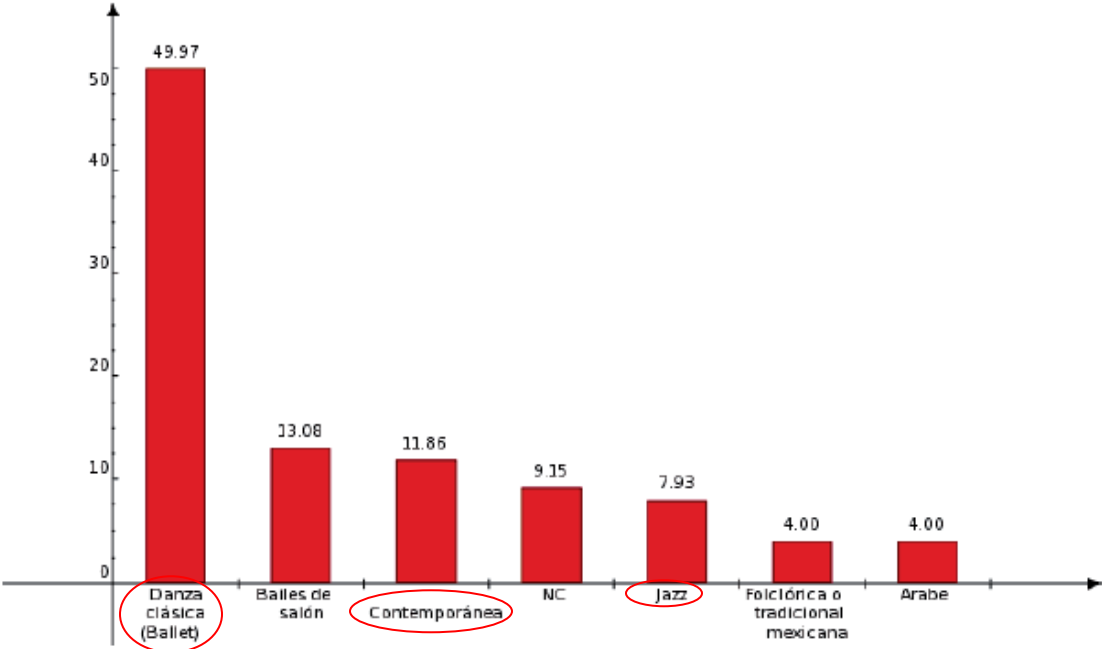
Cuadro 20



La siguiente pregunta se les realizó al 15.7% de las personas que les gustaría tomar alguna clase, curso o taller o bien que actualmente estudian alguna actividad de las mencionadas anteriormente, sobre qué genero de la danza les gustaría tomar clases o bien asistir a un curso o taller, en el cual cómo se puede apreciar casi la mitad de las personas prefieren a la danza clásica (ballet) para tomar una clase, un curso o un taller, representando con un 49.97%, seguido por el baile de salón con un 13.08%, poniendo a la danza contemporánea en tercera posición con un 11.86% y finalmente al jazz con un 7.93%, dichos estilos de danza, son los productos principales que ofrecerá EDART a la sociedad, en donde se puede apreciar que aunque el mercado sea pequeño, se resalta que dichas

disciplinas son las de mayor interés para ser estudiadas y/o practicadas por la un pequeño sector de la población en México, pudiendo rescatar a ese pequeño mercado potencial con esta idea de negocio que propone EDART, la cual hasta el momento no parece tan favorable realizar a comparación de otras actividades como podrían ser música, deportes, etc.(cuadro 21).

Cuadro 21



En conclusión, el estudio preliminar reflejó datos sólidos y confiables, las encuestas se realizaron recientemente, por lo cual con dicha información permite concluir que la mayoría de las personas de diferente edad, sexo, nivel socioeconómico, educación, entre otros, no tienen un interés alto por actividades relacionadas a la danza, ya sea como espectadores de algún espectáculo de danza o bien como ejecutantes, practicando alguna actividad de algún tipo de danza. Esto se debe a muchas causas particulares, pero en su mayoría se debe a que la sociedad Mexicana no maneja dentro de su cultura, hábitos y costumbres realizar actividades relacionadas a la danza, viéndolo desde un aspecto cultural y recreativo, sino solamente como diversión como en fiestas, determinando que se debe de innovar y modificar ciertos aspectos de la danza como son la difusión y algunas metodologías, para que la danza pueda ser más atractiva, para que la sociedad se sienta motivada a participar en más eventos culturales de este tipo.

Con esto la danza empieza a crecer y se convierte en una actividad popular entre los mexicanos, con el fin de que los mexicanos sean más cultos en ese sentido y mejoren diferentes tipos de habilidades y actitudes con ayuda de la danza.

Como se pudo notar, el estudio preliminar dio un aspecto negativo a esta investigación, por lo que EDART creyó conveniente realizar su propia investigación de mercados, la cual a continuación se mencionarán los detalles, esto con el fin de conocer personalmente la opinión del mercado acerca de este tipo de servicios, y al final poder tener un panorama más amplio sobre el negocio, ya que de otra forma este negocio no es tan atractivo por la sociedad mexicana.

3.4 Investigación de mercado

Tamaño del universo.

Datos de INEGI en su último censo realizado en el año 2010 del total de la población existente de hombres y mujeres en el distrito federal es de: **8, 851, 080** personas.

Según la agencia “MEC” (www.mecglobal.com), de acuerdo a diferentes tipos de servicios que ofrece, uno de ellos es la realización de diferentes tipos de estudios para segmentar a la población, descubriendo así diferentes tipos de nichos de la población, para que las empresas que contraten sus servicios, puedan conocer mejor el perfil del mercado al que se le quiere ofrecer un producto en particular, arrojando la siguiente clasificación:

En el cuadro “A” se puede apreciar la clasificación que propone INEGI, en sus clasificaciones de Niveles Socioeconómicos (NSE), el cual clasifica el nivel de ingresos que tiene las personas en México, así como el porcentaje que representa el número de personas que corresponden a cada clasificación, dando como resultado la suma de todas las clasificaciones el 100% de la población.

En el cuadro “B” se muestra el rango de edades de la población total del D. F. con su porcentaje que representa la cantidad de personas pertenecientes a cada rango de edad, dando como resultado el 100% de la población si se suman todos los porcentajes de los diferentes rangos.

A			B		
A +	0.01%		✓ Personas 6-12 años	28.50%	
A	0.25%		✓ Personas 13-29 años	24.60%	
A -	0.44%	0.70%	✓ Personas 15-24 años	21.70%	
B +	1.20%		✓ Personas 18-35 años	27.30%	
B	2.20%		✓ Personas 25-35 años	15.20%	
B -	2.70%	6.10%	✓ Personas 25-44 años	28.50%	
C +	14.20%		✓ Personas 30-44 años	20.50%	
C	17.00%		✓ Personas 45+	19.50%	
C -	17.10%	48.30%			
D +	18.50%				
D	8.20%				
D -	13.20%	39.90%			
E +	1.80%				
E	0.90%				
E -	2.30%	5.00%			
100.00%					

A continuación se realizará el cálculo para determinar el total de universo de la población para la investigación de mercado.

- **Datos para calcular el universo de niños:**

Número de habitantes en el D.F. (INEGI 2010): **8, 851, 080** personas

Porcentaje de NSE A/B/C+/C: **37.30%**

Personas de edad entre 6 y 12 años de edad: **28.50%**

Calculo= (8, 851, 080) (37.30%) (28.50%) = 940, 914.059 niños

Total del universo de la población de niños: **940, 914 niños**

- **Datos para calcular el universo de jóvenes:**

Número de habitantes en el D.F: **8, 851, 080** personas

Porcentaje de NSE A/B/C+/C: **37.30%**

Personas de edad entre 15 y 24 años de edad: **21.70%**

Calculo= (8, 851, 080) (37.30%) (21.70%) = 716, 415.266 jóvenes

Total del universo de la población de jóvenes: **716, 415 jóvenes**

3.4.1 Metodología

Se realizará una metodología “cuantitativa”, por medio de la herramienta “cuestionario”, en donde se realizarán dos tipos de cuestionarios, ya que se quiere investigar a dos sectores de la población en particular, el primer cuestionario va dirigido a niños de 8 a 12 años de edad (anexo I) y el segundo cuestionario va dirigido a jóvenes de 13 a 20 años de edad (anexo II); cada uno de los cuestionarios fue dirigido para un sector de la población de un NSE A/B/C+/C.

3.4.2 Objetivo del estudio

Identificar el impacto y el interés tanto por los niños como por los jóvenes en estudiar una licenciatura de danza contemporánea, clásica, jazz o comedia musical, o bien el interés de solo practicar alguna de las técnicas anteriores por el puro gusto o como una actividad recreativa, en donde se definirán cuantas personas adquirirían el producto, a qué precio y con qué frecuencia realizarán la compra de dicho producto.

3.4.3 Método muestreo

Se menciona que habrá dos tipos de muestra, ya que dicha investigación preliminar se dirige a dos tipos de mercados, qué, de acuerdo con cada perfil que manejan este tipo de mercados, se investigarán de manera independiente con el fin de realizar objetivamente cada investigación y tener un resultado concreto, en donde se utilizará la formula de población finita, calculando el 95% de confianza, con un 5% de parámetro de error para cada muestra.

Para el primer caso, se tiene a un universo de **940, 914 niños y niñas** que viven el D. F. de un NSE A/B/C+/C, en donde se pretende conocer su opinión acerca de la danza.

Calculo de la muestra para población finita del 95%.

Formula:

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

Datos:

$$n = \text{¿?}$$

$$e = 5\%$$

$$\sigma = 1.96$$

$$p = 50\%$$

$$q = 50\%$$

$$N = 940914$$

Calculo de la muestra:

$$n = \frac{(1.96^2) (940914) (.50) (.50)}{(.05^2) (940914 - 1) + (1.96^2) (.50) (.50)} = \frac{903653.8056}{2353.2429} = 384.0036$$

Total de la muestra **384 niños**.

Para el segundo caso, se tiene a un universo de **716, 415 jóvenes** que viven el D. F. de un NSE A/B/C+/C, en donde se pretenden conocer su opinión acerca de la danza.

Calculo de la muestra para población finita del 95%.

Formula:

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

Datos:

$$n = \text{¿?}$$

$$e = 5\%$$

$$\sigma = 1.96$$

$$p = 50\%$$

$$q = 50\%$$

N = 716415

Calculo de la muestra:

$$n = \frac{(1.96^2) (716415) (.50) (.50)}{(.05^2) (716415 - 1) + (1.96^2) (.50) (.50)} = \frac{688045}{1792} = 383.9536$$

Total de la muestra **384 jóvenes**.

Las muestras calculadas, marcan cual es el total de encuestas que se realizarán tanto a los niños como a los jóvenes, en donde se define que cada muestra es una parte representativa del total del universo de la población del mercado al cual se quiere llegar, en donde se afirma que los hallazgos que se encuentren en los resultados de las encuestas, serán confiables gracias al grado de confianza que ofrece la fórmula, pudiendo realizar las debidas conclusiones con los resultados encontrados y así poder definir si el negocio tendrá éxito al ser aceptado por el mercado o bien si este no lo tendrá al no ser aceptado por el mercado.

3.4.4 Trabajo de campo

Se diseñaron dos tipos de cuestionarios de preguntas cerradas, la primera fue dirigido a niños de 8 a 12 años de edad, buscando conocer el grado de aceptación que tiene por la danza, en especial por la danza clásica (ANEXO I), se resalta que este mercado es el target primario, principalmente para la licenciatura de ballet que es uno de los productos principales que ofrecerá EDART, pese a que se especificó en el target de la licenciatura en ballet que las personas interesadas empezaría a una edad de 12 a 15 años, la idea de EDART es formar a grupos de ballet compuestos por niños de 8 a 10 años, para que una vez que estos alcancen la edad de 12 años o más, puedan empezar la licenciatura en danza clásica.

El segundo cuestionario va dirigido a jóvenes de 13 a 20 años de edad, con la finalidad de conocer su opinión y el grado de aceptación por la danza, en especial por las clases, talleres o cursos de danza clásica, danza contemporánea, jazz y comedia musical, ya sea para realizar dichas actividades como una actividad extra, o bien como una licenciatura profesional, puesto que las personas de 12 a 22 años de edad, pueden realizar una carrera en cualquiera de las opciones que ofrecerá EDART y convertirse en un bailarín profesional en cada una de las disciplinas, añadiendo que en la carrera de danza clásica se requiere empezar la

licenciatura con ciertos conocimientos previos de la disciplina a una edad muy temprana; con esto no quiera decir que las personas de 13 a 22 años de edad no pueden tomar clases de ballet, solo que se especifica que difícilmente podrían convertirse en bailarines profesionales.

Se mencionó en el apartado de “definición del target” a un target secundario compuesto por los padres de familia de los niños o jóvenes interesados en la danza, en donde se resalta que no se diseñó un cuestionario como tal para conocer su opinión y grado de aceptación con respecto a la danza, y en específico que sus hijos realicen una licenciatura profesional a una temprana edad, puesto que se dio por hecho que los padres de familia apoyarían la decisión tomada por sus hijos al estudiar y practicar la danza, ya sea de manera profesional o simple práctica, ya que aunque el producto va dirigido a los niños o jóvenes, estos en su mayoría dependen aun económicamente por sus padres o tutores, quienes son los responsables de realizar la compra de este tipo de productos para que sus hijos puedan consumirlo, dicha información ayudará a EDART a programar las estrategias necesarias para los niños, jóvenes y adultos, para poder cumplir el objetivo principal de EDART al motivar a que más personas puedan convertirse en bailarines profesionales al contratar los servicios que ofrece, haciendo más accesible la práctica de la danza profesional, ya que EDART ofrece otra opción de entrenamiento profesional a los jóvenes, aumentando la oferta de escuelas profesionales en México.

Con la argumentación anterior se aplicaron los dos tipos de cuestionarios en diferentes escuelas privadas, ya que ahí se localiza principalmente los dos tipos de mercado que EDART busca, especificando que dependiendo la edad de la persona era el tipo de cuestionario que se aplicaba.

Se aplicaron los dos tipos de cuestionarios dentro de las instalaciones de diferentes primarias, secundarias y preparatorias que manejaban el mismo target de la investigación, las cuales se mencionaran a continuación:

1. Instituto Renacimiento

- **Dirección:**

Calle Orizaba #136, Cuauhtémoc, Roma Norte, Código Postal 06700 Ciudad de México, D.F.

Escolaridad: Primaria, secundaria y preparatoria.

Se aplicaron **72** cuestionarios a niños y niñas de 8 a 12 años, que se ubican en los grupos 4°, 5° y 6° año de primaria, a su vez se aplicaron **108** Cuestionarios a

jóvenes de 13 a 18 años, ubicados en 1°, 2° y 3° de secundaria y 4°, 5° y 6° de preparatoria de la misma escuela.

2. Colegio Van Dyck

- **Dirección:**

Calle Reforma #12 Colonia Tizapan San Ángel, Delegación Álvaro Obregón, Código Postal 01090, México D.F.

Escolaridad: Primaria

Se aplicaron **46** cuestionarios a niños y niñas de 8 a 12 años, que se ubican en los grupos 4°, 5° y 6° año de primaria.

3. Universidad Latinoamericana (UNILA)

- **Dirección:**

Calle Pedro Henríquez Ureña #173, Coyoacán, Los Reyes, Código Postal 04330, México D.F.

Escolaridad: Preparatoria

Se aplicaron **92** cuestionarios a hombres y mujeres de 15 a 19 años, que se ubican en los grupos 4°, 5° y 6° año de preparatoria.

4. Colegio Olinca

- **Dirección:**

Periférico Sur #5170 Colonia Pedregal de Carrasco, Coyoacán, Código Postal 04700, México D.F.

Escolaridad: Primaria

Se aplicaron **51** cuestionarios a niños y niñas de 8 a 12 años, que se ubican en los grupos 4°, 5° y 6° año de primaria.

5. Colegio Amado Nervo

- **Dirección:**

Calle Bajío #220, Cuauhtémoc, Roma Sur, Código Postal 06760 Ciudad de México, D.F.

Escolaridad: Primaria, secundaria y preparatoria.

Se aplicaron **128** Cuestionarios a jóvenes de 13 a 18 años, ubicados en 1°, 2° y 3° de secundaria y 4°, 5° y 6° de preparatoria.

6. Instituto Francisco Possenti

- **Dirección:**

Av. Toluca #621, Álvaro Obregón, Olivar de los padres, Código Postal 01780 Ciudad de México, D.F.

Escolaridad: Primaria, secundaria y preparatoria.

Se aplicaron **56** Cuestionarios a jóvenes de 13 a 18 años, ubicados en 1°, 2° y 3° de secundaria y **215** cuestionarios a niños y niñas de 8 a 12 años, que se ubican en los grupos 4°, 5° y 6° año de primaria.

En total se aplicaron 384 cuestionarios a niños, divididos en 192 hombres y 192 mujeres, así como también se aplicaron 384 cuestionarios a jóvenes, divididos en 192 hombres y 192 mujeres; se aplico de esta forma con el fin de que la opinión de los participantes fuera variada, ya que cada escuela maneja su propio estilo y características particulares, lo que podría provocar que los participantes de cada una de las escuelas tuvieran cierta inclinación por ciertas actividades que otros no. A su vez se realizo la encuesta de modo equitativo al ser la misma cantidad de mujeres que de hombres encuestados.

3.4.5 Tabulación de los resultados, análisis e interpretación

De acuerdo a la investigación de mercados realizado en las diferentes escuelas mencionadas, se encontraron los siguientes resultados:

Resultados, análisis e interpretación del cuestionario de Niños de 8 a 12 años de edad.

En la primera pregunta se les cuestionó a los niños y a las niñas acerca de cuál es la actividad que más les gusta realizar, en donde se tenían como opciones de respuesta las siguientes:

A. Bailar, cantar, actuar, gimnasia o porras.

B. Jugar futbol, basquetbol, volibol, natación, karate o algún otro tipo de deporte.

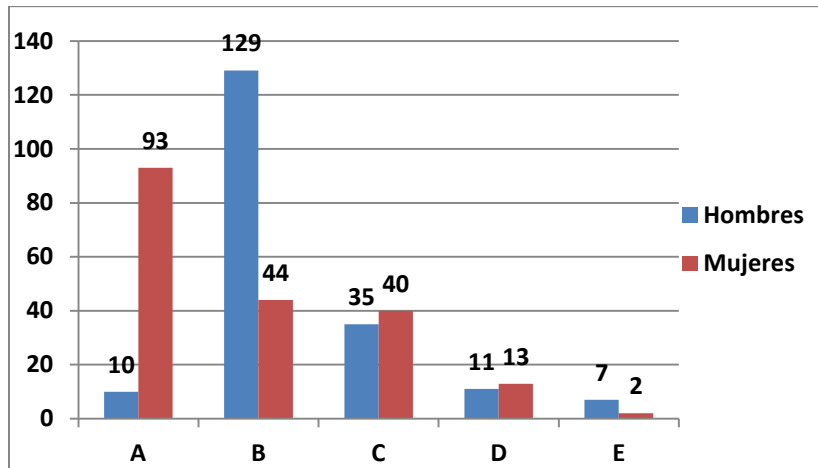
C. Pintar, dibujar, colorear, hacer esculturas, etc.

D. Tocar algún instrumento musical (guitarra, batería, piano, etc.).

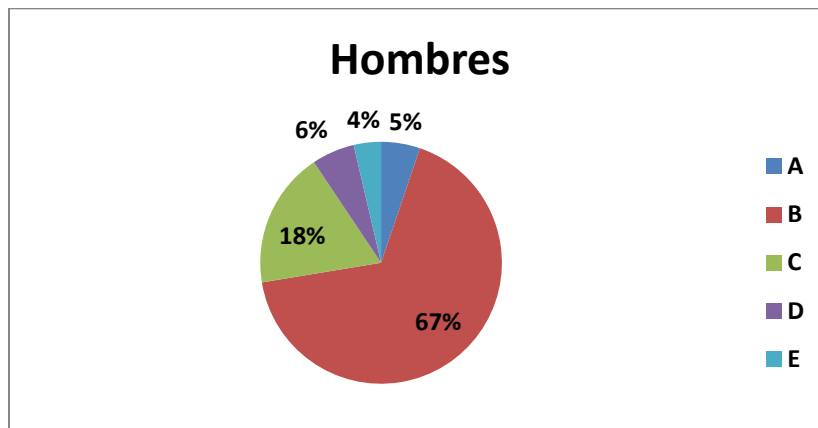
E. Otra actividad física.

Con base en la pregunta y las opciones anteriores, se graficaron los diferentes tipos de respuestas de los niños encuestados.

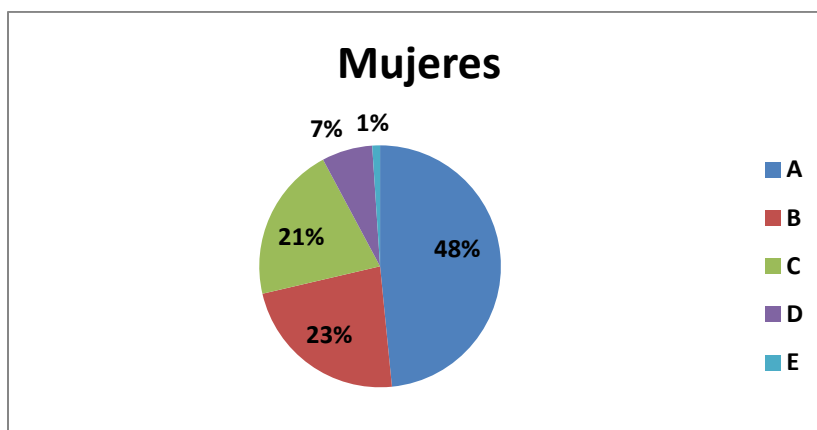
Gráfica 1.1.1



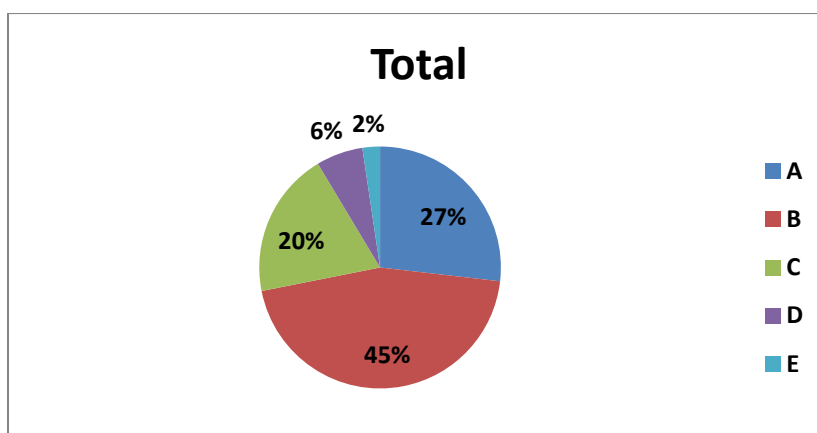
Gráfica 1.1.2



Gráfica 1.1.3



Gráfica 1.1.4

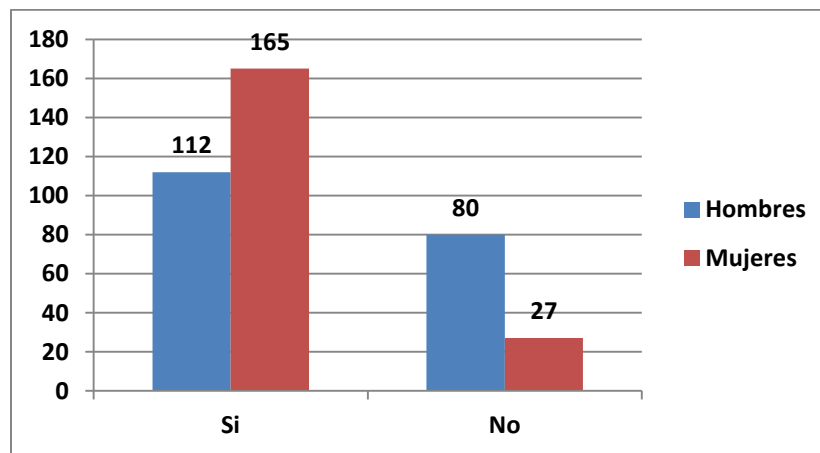


De acuerdo a las respuestas dadas por los niños y niñas encuestados, se puede apreciar que la actividad preferida en general por los niños fueron las actividades de la opción “B (Deportes)” con un 45% y en segundo lugar se observan las actividades de la opción “A (Danza)” con un 27%, colocando a las actividades de la opción “C (Manualidades)” con un 20% y por último las actividades de la opción “D (Musical)” con el 6%, añadiendo al 2% de los niños que optaron por alguna otra actividad no mencionada por la encuesta; también se especifica que los hombres prefieren las actividades deportivas, representando un 67%, dejando con un 5% a los hombres que les gusta practicar una actividad artística, a su vez se puede notar que las niñas prefieren las actividades artísticas con un 48%, dejando como segundo lugar a las niñas que prefieren una actividad deportiva con un 23% y

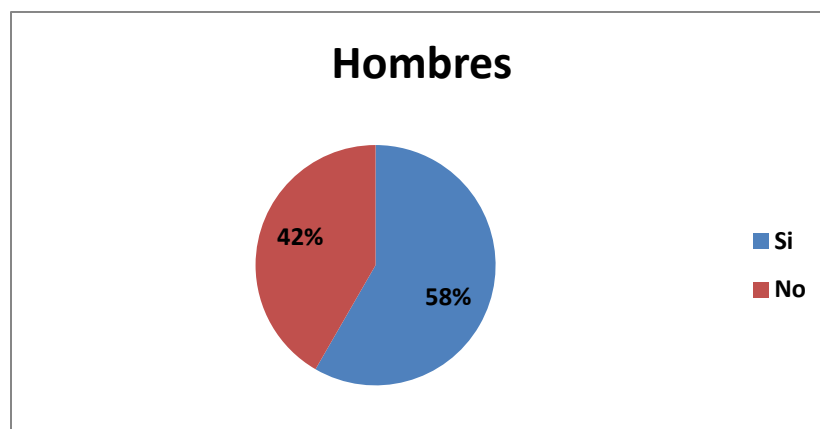
como última opción con un 7% se encuentran las niñas que les gustan las actividades musicales (**gráficas 1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 y 1.1.4**).

En la segunda pregunta se les cuestionó a los niños y a las niñas si conocían o habían visto alguna vez a personas bailando ballet, teniendo como opciones de respuesta: **si** y **no**, en donde se encontraron las siguientes respuestas:

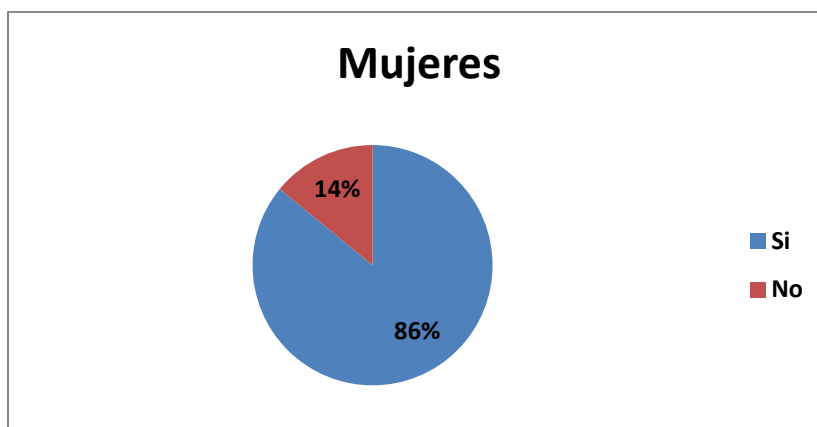
Gráfica 1.2.1



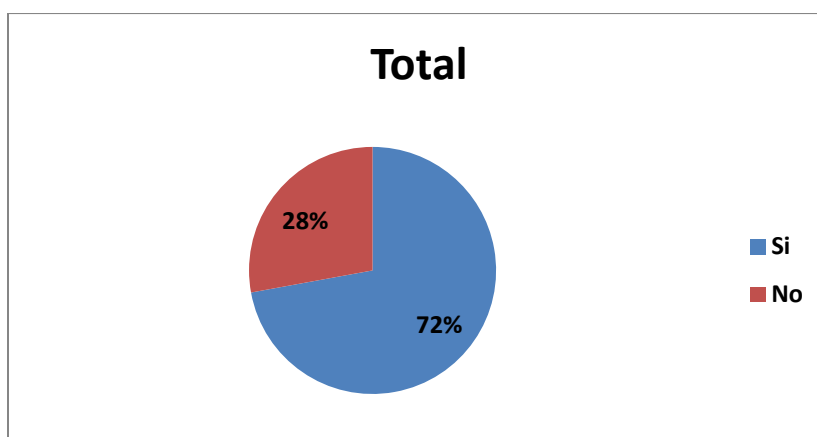
Gráfica 1.2.2



Gráfica 1.2.3



Gráfica 1.2.4

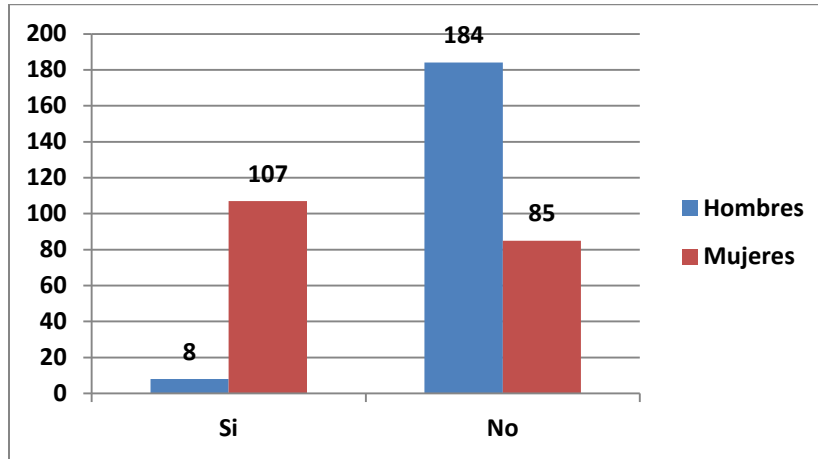


Con base en las respuestas de los niños y de las niñas, se puede concluir que tanto la mayoría de los niños como la mayoría de las niñas están familiarizados con el ballet, representado por el 72% total en donde se afirma que la difusión de la danza si ha tenido un impacto en este sector, también se resalta que el 86% de las niñas encuestadas están familiarizadas con esta disciplina de baile, pudiendo suponer que los padres de familia en especial las madres, son las responsables de que este mercado conozca acerca del ballet (**gráficas 1.2.1, 1.2.2, 1.2.3 y 1.2.4**).

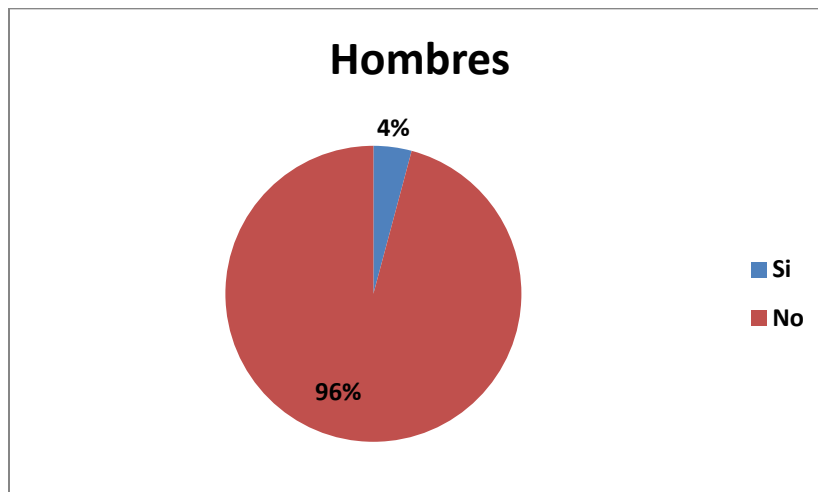
En la tercera pregunta se les cuestionó a los niños y a las niñas si les gustaría tomar clases de ballet, en donde las opciones de respuesta eran: **si** y **no**, encontrando las siguientes respuestas; se resalta que esta pregunta es la más

importante de esta encuesta, puesto que esta pregunta definirá si el producto será consumido por el mercado o no.

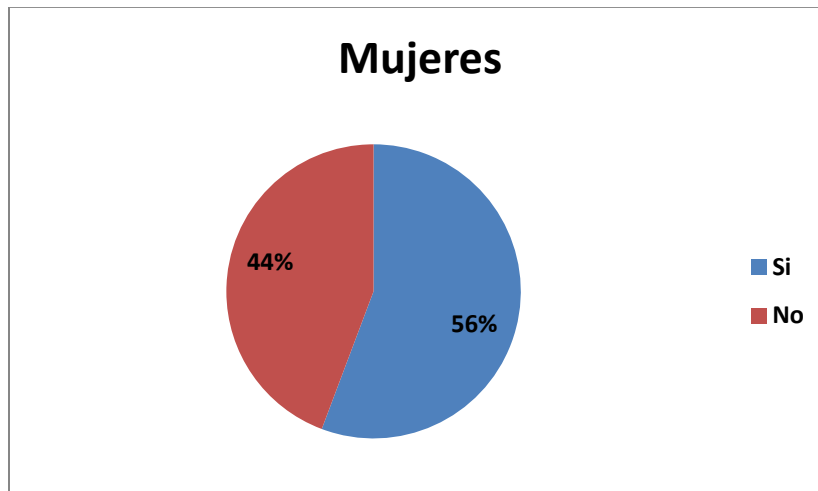
Gráfica 1.3.1



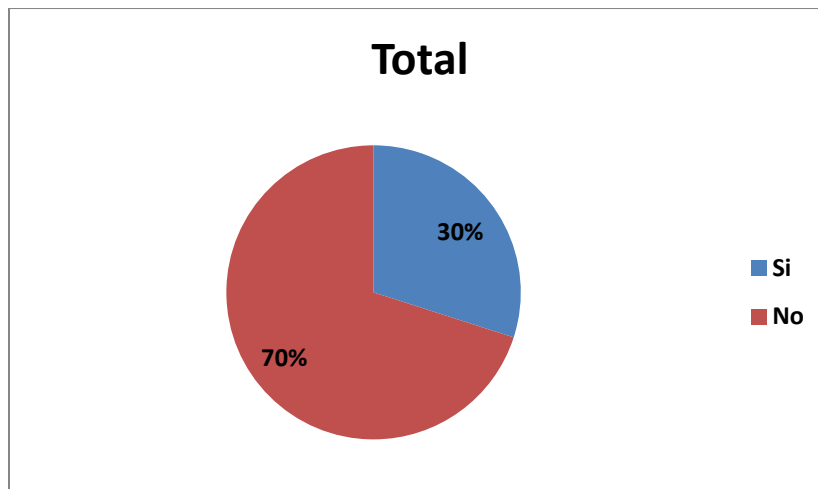
Gráfica 1.3.2



Gráfica 1.3.3



Gráfica 1.3.4

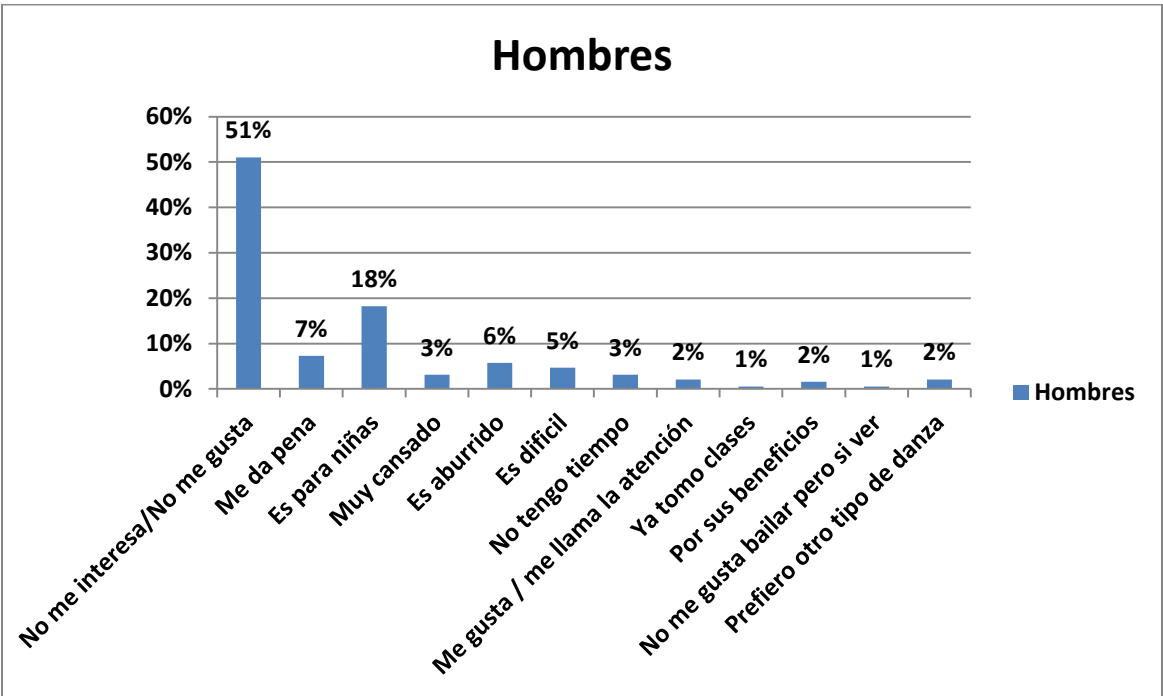


Conforme a las respuestas de los niños y las niñas a la tercera pregunta, se puede afirmar que en general a los niños y las niñas no les gustaría practicar el ballet, ya que el 70% no tiene interés en ese estilo de danza, aunque se resalta que dicho porcentaje pertenece propiamente a los niños, ya que el 96% de ellos afirma que no les gustaría tomar clases de ballet, dejando apenas a un 4% de niños que si participarían en esta actividad, a su vez se puede apreciar que poco más de la mitad de las niñas encuestadas les gustaría tomar clases de ballet representadas

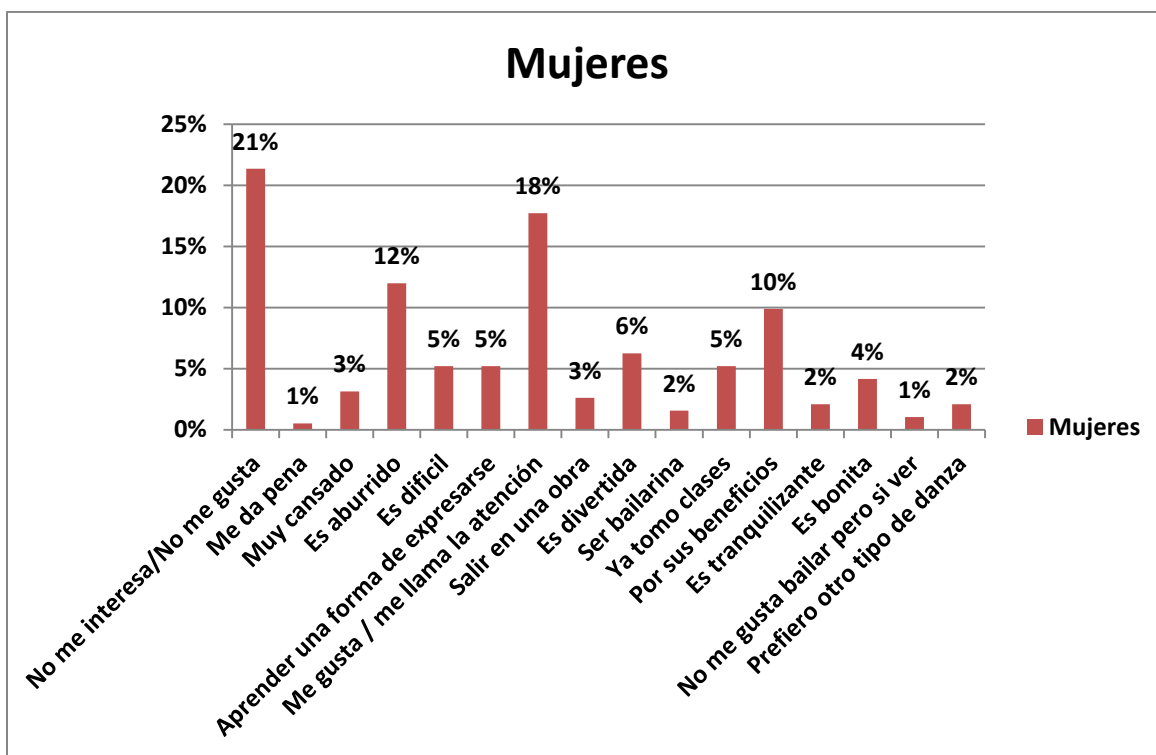
por un 56%, mientras que el 44% restante no les gustaría tomar clases de ballet (gráficas 1.3.1, 1.3.2, 1.3.3 y 1.3.4).

En la cuarta pregunta se les cuestionó a los niños y a las niñas acerca de cuál sería la principal razón por la cual les gustaría tomar clases de ballet o bien cuál sería la principal razón por la cual no les gustaría tomar clases de ballet, en donde se encontró las siguientes respuestas, mencionando que está pregunta fue abierta, por lo cual el número de las respuestas incrementó.

Gráfica 1.4.1



Gráfica 1.4.2

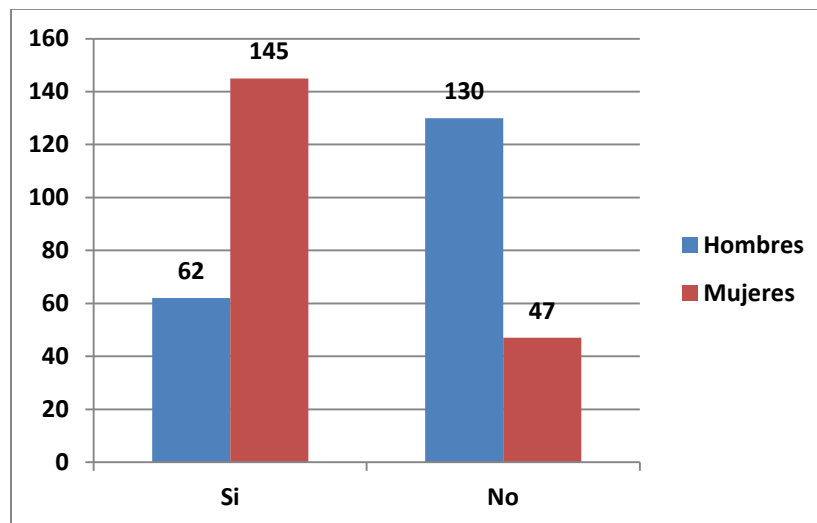


De acuerdo a los diferentes tipos de respuestas a esta pregunta abierta, se pueden apreciar a simple vista muchos tipos de respuestas dentro de las cuales algunas respuestas se repiten más veces que otras; en el caso de los niños, se puede apreciar que la mayoría dio respuestas negativas, expresando la mayoría de ellos que no tomaría clases de ballet, principalmente porque no les gusta o no les interesa el ballet, así lo afirma aproximadamente un 51% de los niños, seguido por un 18% de niños que no tomaría clases de ballet porque afirman que es una actividad solo para niñas, un 7% de los niños no les gustaría realizar esta actividad por pena, un 6% de los niños cree que es aburrido, mientras que un 5% dice que es difícil, dichas respuestas fueron las más destacadas por los niños encuestados, en dichas respuestas se puede apreciar que la mayoría de las respuestas de los niños fueron negativas, ya que aproximadamente un 95% de las respuestas fueron negativas; en el caso de las niñas, se muestra una postura similar a la de los niños, ya que a ellas tampoco les gusta practicar la danza, principalmente porque está no es de su interés, ya que el 21% de las niñas así lo afirman, un 12% de niñas afirman que es aburrido, además un 5% opina que es difícil entre otras respuestas, dichas respuestas explican las principales razones por las cuales los niños y las niñas no tomarían clases de ballet, por otro lado se encuentran las opiniones positivas de las niñas, en donde la respuesta más destacada fue que sí

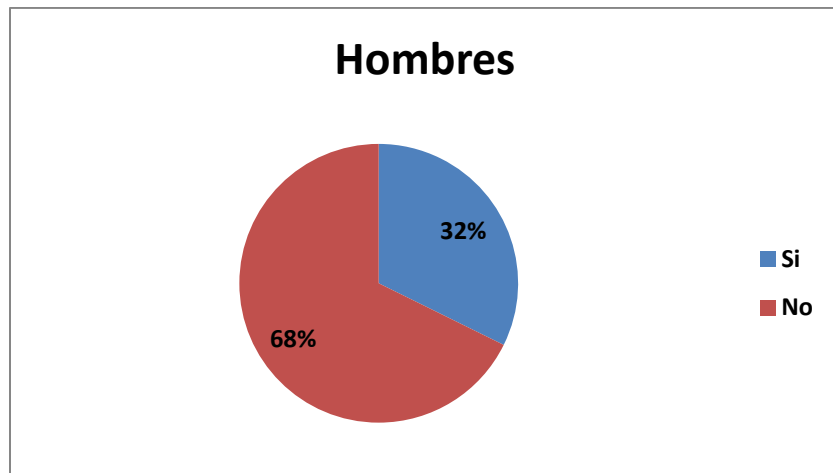
tomarían clases de ballet por el simple hecho que les gusta o les atrae, representadas por el 18%, otro 10% de ellas tomaría clases de ballet por sus beneficios, un 6% de ellas opina que si tomarían clase porque es divertida, mientras que un 5% de las niñas encuestadas, mencionó que actualmente ya toma clases de ballet, entre otras, el total de la respuestas positivas de las niñas fue del 55%, concluyendo que a un poco más de la mitad de las niñas encuestadas si le gustaría tomar clases de ballet, afirmando que existente un mercado que desea este tipo de servicio, el cual está compuesto principalmente por mujeres, ya que tan solo un 5% de los hombres encuestados mostró interés por practicar este estilo de danza (**gráfica 1.4.1 y 1.4.2**).

En la quinta pregunta, se les cuestionó a los niños y a las niñas si les gustaría tomar clases de danza de algún otro estilo que no fuera ballet, en donde las opciones de respuesta fueron: **si** y **no**, pudiendo averiguar la siguiente información, se señala también que esta pregunta es una de las más importantes de este cuestionario, ya que las respuestas definirán si existe un mercado interesado en la danza, que no propiamente sea el estilo ballet, ya que EDART no solo planea dar clases de ballet, sino también de otro tipo de estilos de danza que por el momento no se han terminado de definir por completo.

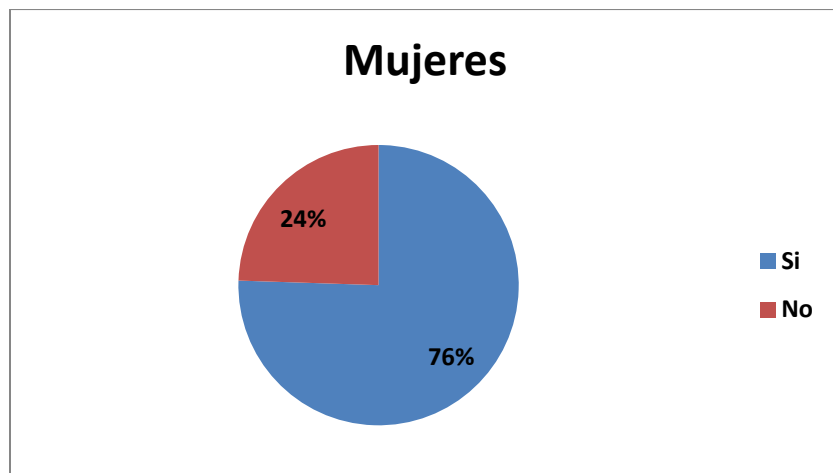
Gráfica 1.5.1



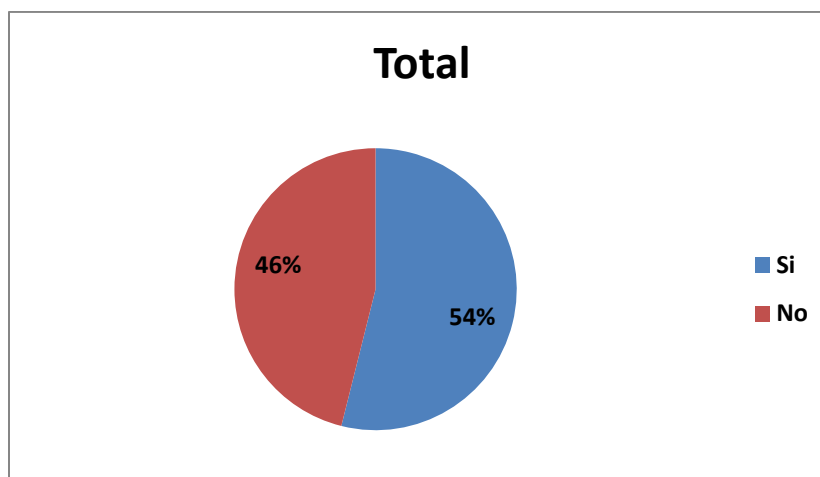
Gráfica 1.5.2



Gráfica 1.5.3



Gráfica 1.5.4

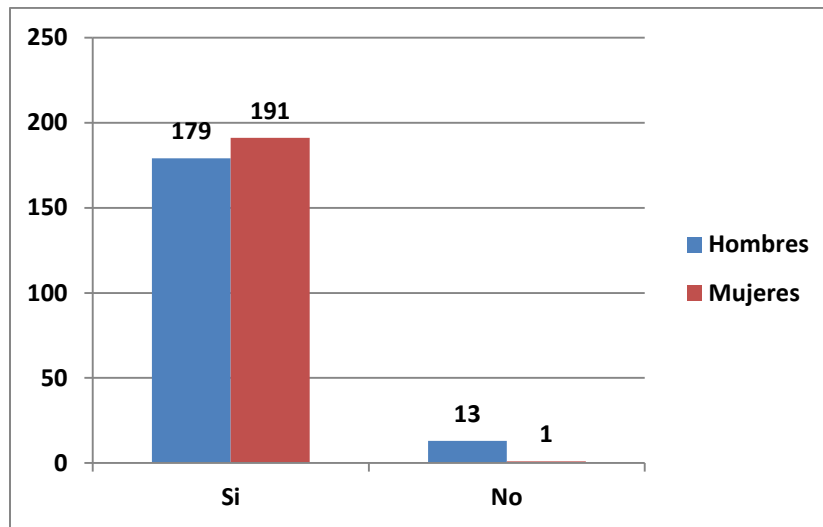


Conforme a las respuestas de la última pregunta del cuestionario para niños y niñas, se puede notar que se tuvo un crecimiento total en niños y niñas que están interesados en tomar clases de otro tipo de danza que no sea ballet, ya que se nota que un 54% de niños y niñas les gustaría hacerlo, definiendo que poco más de la mitad de los niños y las niñas les interesaría realizar alguna actividad de danza que no sea ballet, hablando particularmente del género, se observa que el 32% de los niños si practicarían alguna actividad de danza que no fuera ballet, notando un mayor crecimiento a comparación del ballet, a su vez se muestra que las niñas también mostraron un crecimiento por tomar clases de danza de otro tipo, ya que un 76% de las niñas así lo confirmó (**gráfica 1.5.1, 1.5.2, 1.5.3 y 1.5.4**).

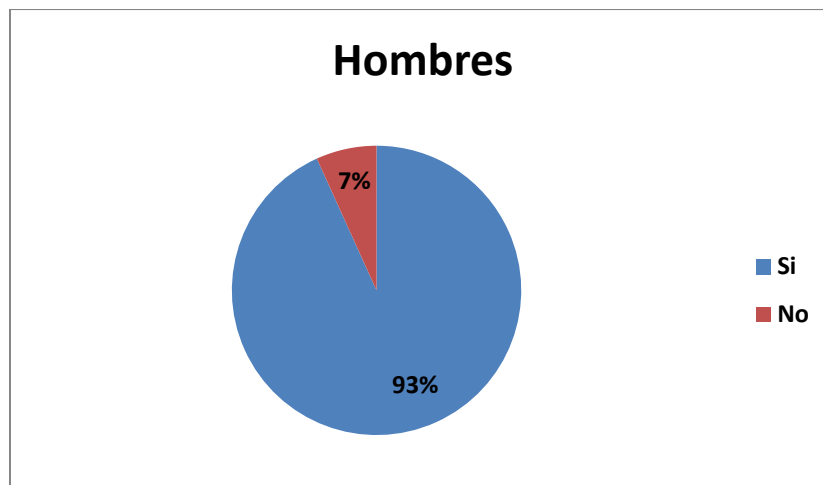
Resultados, análisis e interpretación del cuestionario de Jóvenes de 13 a 20 años de edad.

En la primera pregunta, se les cuestionó a los jóvenes si conocían alguno de estos tres estilos de danza: ballet, contemporáneo y jazz, en donde las opciones de respuesta eran: **si** y **no**, demostrando la siguiente información:

Gráfica 2.1.1



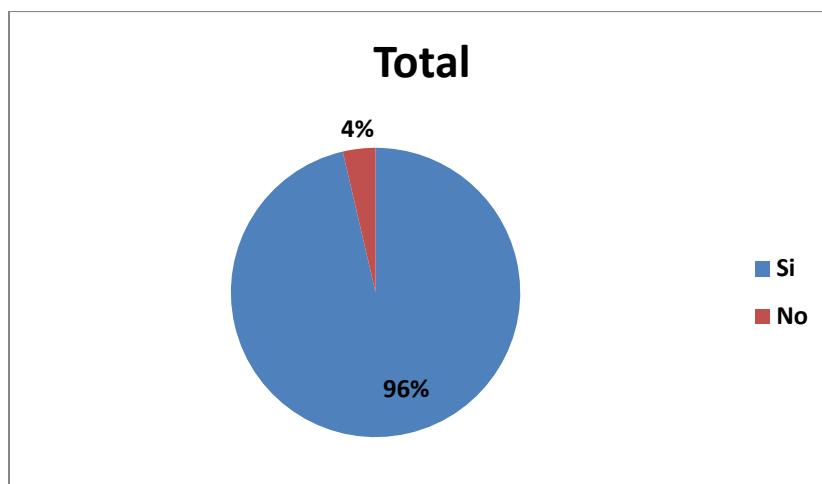
Gráfica 2.1.2



Gráfica 2.1.3



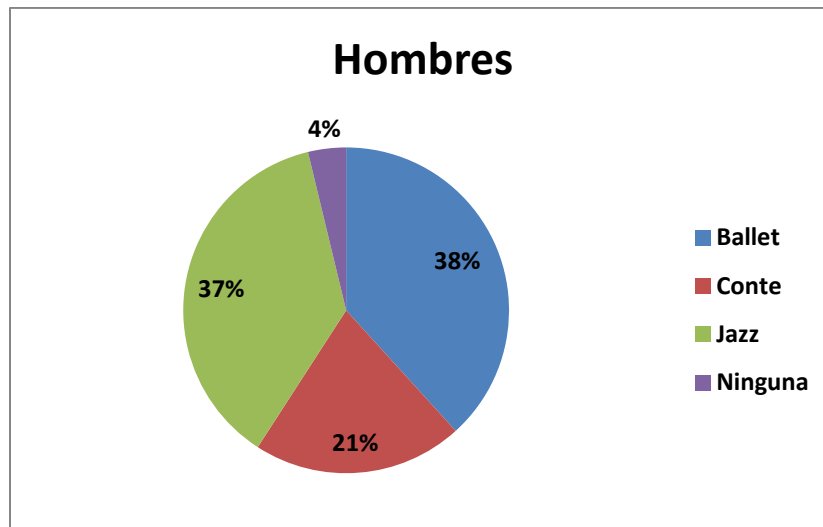
Gráfica 2.1.4



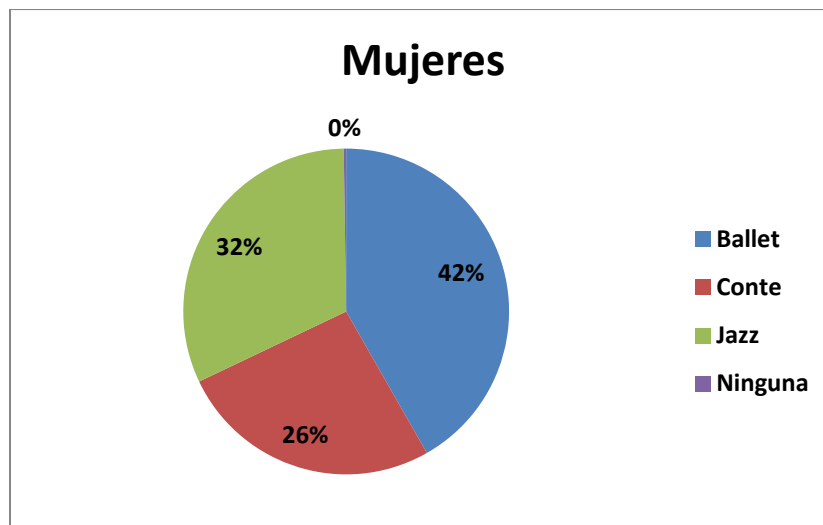
En las respuestas anteriores realizadas por los jóvenes, se puede apreciar que la danza en general es conocida por este sector, ya que un 96% de los jóvenes encuestados, aseguró conocer alguna de las disciplinas mencionadas, notando que el 93% de los hombres las conoce o está familiarizado, mientras que el 96% de las mujeres también afirma conocerlas (**gráfica 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3 y 2.1.4**).

En la misma primer pregunta, se les pidió a los jóvenes que especificarán de las disciplinas mencionadas, cuáles conocían, indicando que podían escoger más de una opción, señalando las siguientes opciones de respuesta: **ballet, contemporáneo, jazz o ninguna**, apreciando las siguientes respuestas:

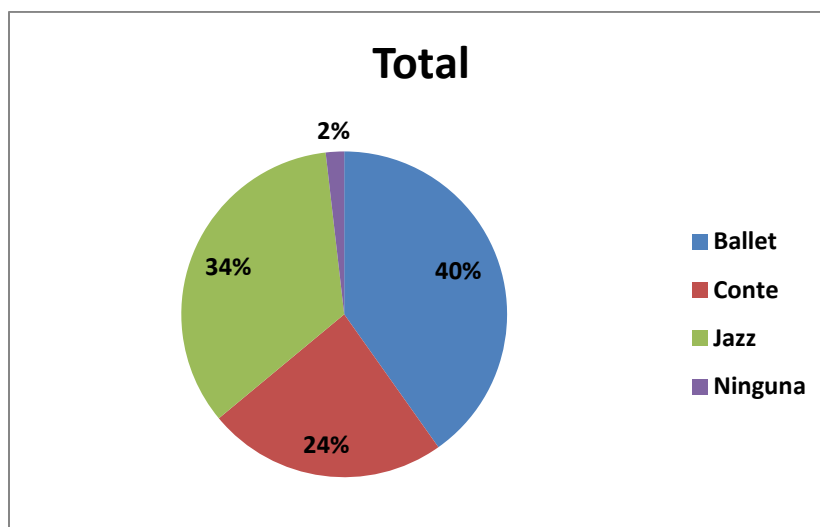
Gráfica 2.1.5



Gráfica 2.1.6



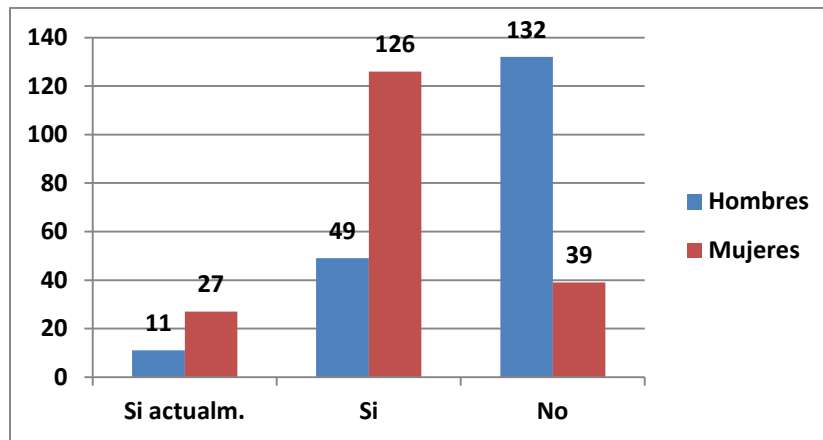
Gráfica 2.1.7



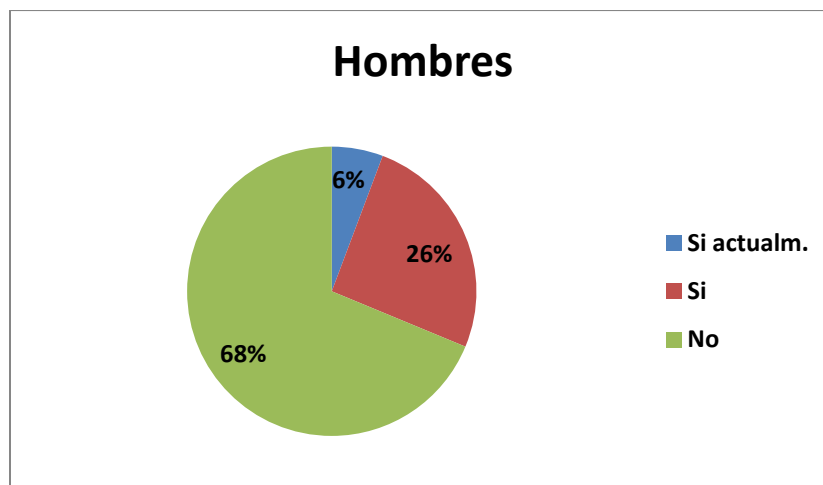
En las repuestas proporcionadas por los jóvenes, se puede apreciar que los jóvenes conocen principalmente el estilo de danza del ballet con un 40%, en segundo lugar se aprecia el estilo de jazz como el siguiente tipo de danza conocido con un 34%, en tercera opción con un 24% se ubica la danza contemporánea y por último se encuentran las personas que no conocen alguna de las opciones mencionadas con el 2% restante, dichos porcentajes de la totalidad de los jóvenes se mantiene para el caso de los hombres como de las mujeres, pudiendo observar que el ballet tiene el mayor porcentaje de respuestas, seguido por el jazz y por último el contemporáneo (**gráfica 2.1.5, 2.1.6 y 2.1.7**).

En la segunda pregunta se les cuestionó a los jóvenes, si les gustaría tomar clases de alguna de las disciplinas anteriores (ballet, contemporáneo y jazz), en donde las opciones de respuesta fueron: **Si, actualmente ya tomo clases de alguna, Sí y No**, pudiendo apreciar la siguiente información.

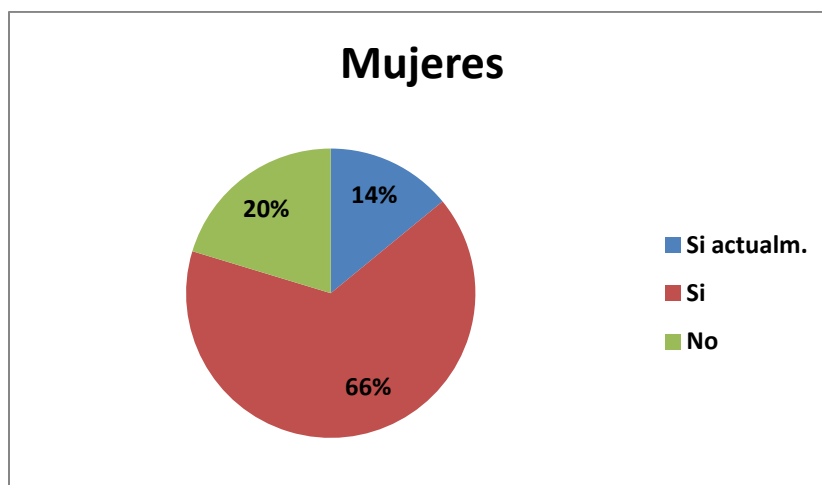
Gráfica 2.2.1



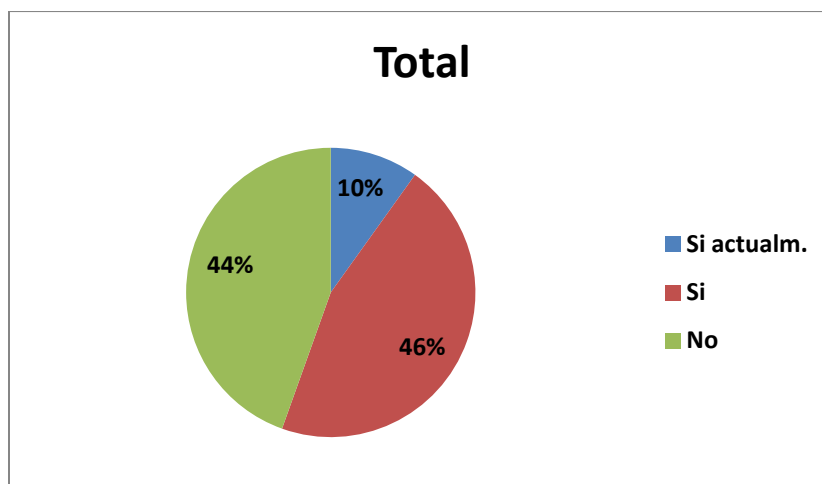
Gráfica 2.2.2



Gráfica 2.2.3



Gráfica 2.2.4

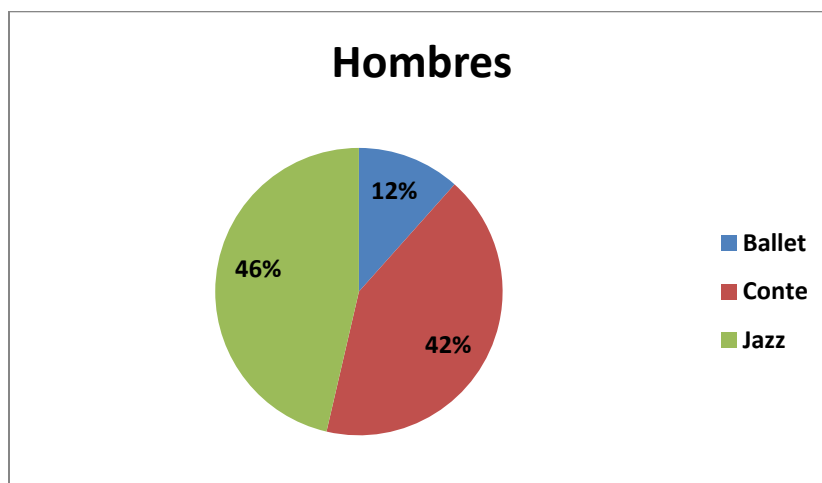


En las respuestas anteriores se puede apreciar que la mayoría de los jóvenes les gustaría tomar clases de danza, ya que un 46% de ellos lo afirma, a su vez se aprecia que un 10% representa a un mercado cautivo que actualmente se encuentra tomando clases de alguna de estas actividades, sumando un total de 56% de jóvenes que respondió afirmativo a esta pregunta, pudiendo asegurar que poco más de la mitad de los jóvenes les gustaría tomar clases de alguna de las disciplinas mencionadas, por otra parte el 44% de los jóvenes contestó que no les gustaría practicar la danza; por separado se puede notar que el 68% de los hombres dijo que no le gustaría tomar clases de danza, el 26% de los mismos afirma que si le gustaría tomar clases de alguna de las disciplinas mencionadas y

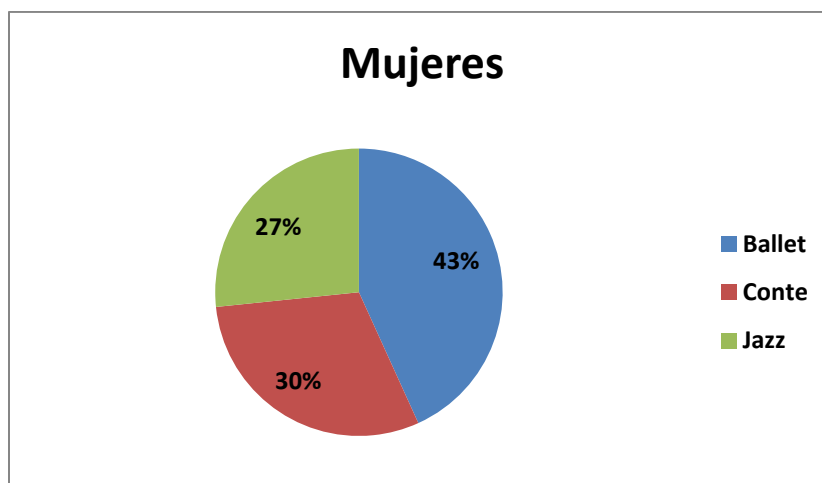
por último el 6% actualmente se encuentra tomando clases, pudiendo notar que existe un pequeño mercado de hombres interesados en tomar clases de danza que va en crecimiento, por otra parte se puede notar que un 66% de las mujeres si les gustaría tomar clases de danza de alguna de las opciones mencionadas, a su vez un 14% de las mujeres encuestadas afirma estar asistiendo actualmente a clases de danza de algunas de las disciplinas mencionadas, teniendo por último al 20% de las mujeres que no les interesaría tomar clases de las disciplinas mencionadas, notando que hay un mercado atractivo de jóvenes que tiene ganas de practicar la danza, revelando que dicha necesidad no ha sido cubierta en su mayoría por ninguna escuela de danza en la actualidad (**gráfica 2.2.1, 2.2.2, 2.2.3 y 2.2.4**).

En la tercera pregunta se les cuestionó a los jóvenes que contestaron que si les gustaría tomar clases de danza o bien que ya tomaban clases de danza, acerca de cuál de las disciplinas mencionadas les gustaría tomar clase, mencionando que las opciones de respuesta fueron: **ballet**, **contemporáneo** y **jazz** (pudiendo escoger más de una opción), encontrando las siguientes respuestas:

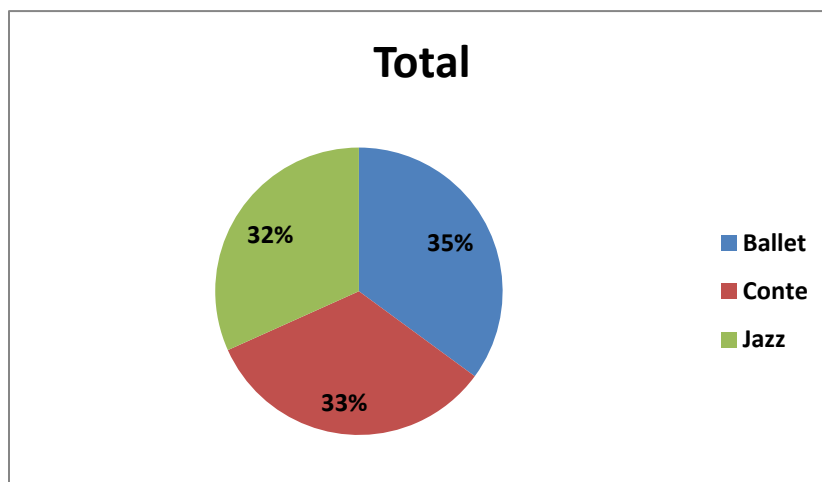
Gráfica 2.3.1



Gráfica 2.3.2



Gráfica 2.3.3

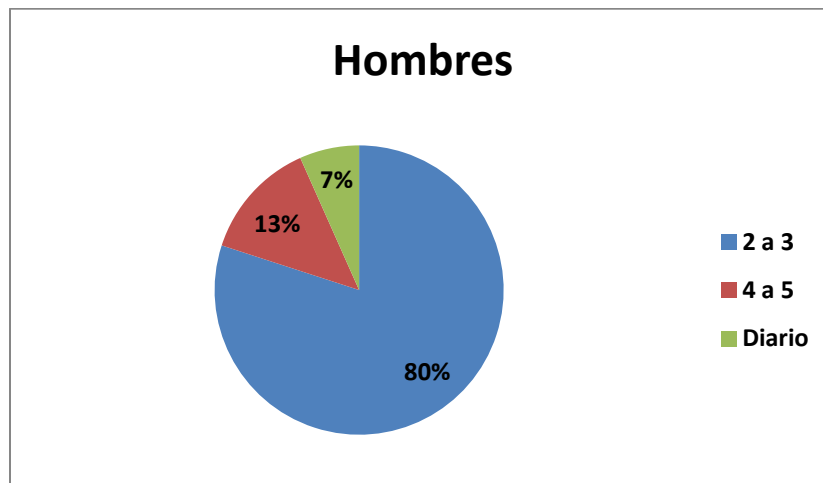


Conforme a las respuestas proporcionadas por los jóvenes que contestaron de una manera afirmativa a la pregunta anterior, se puede apreciar que la totalidad de los jóvenes encuestados tienen diferentes gustos, ya que no hay una clara inclinación de los jóvenes por alguna de las tres disciplinas de danza (ballet, contemporáneo y jazz), puesto que la diferencia entre cada porcentaje es mínima, teniendo como principal actividad el ballet con un 35%, la danza contemporánea con el 33% y el jazz con el 32%; hablando particularmente de los hombres, se aprecia que el estilo de danza que más les gustaría practicar sería el jazz con un 46%, seguido por una pequeña diferencia de la danza contemporánea con un 42% y finalizando con el ballet con un 12% de hombres que le gustaría practicarla,

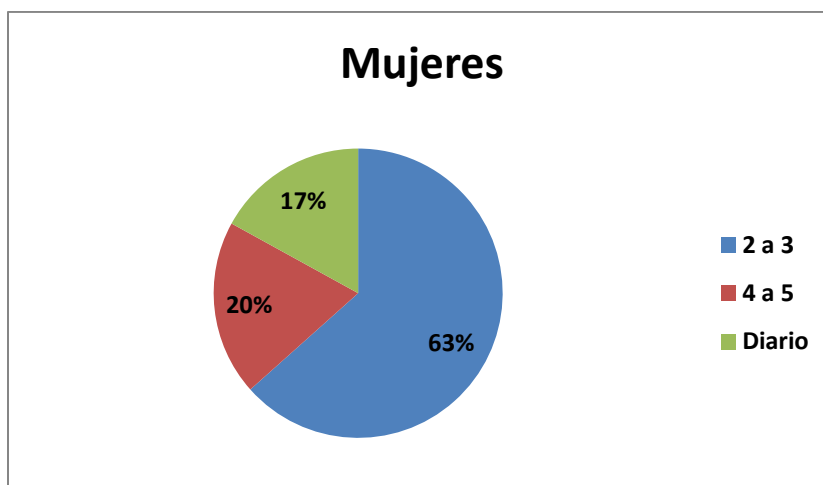
confirmando que a los hombres sin importar la edad, no tienen un gran interés por practicar ballet, por otra parte, las mujeres prefieren practicar el ballet, ya que un 43% así lo afirma, seguido por el 30% de mujeres que prefieren la danza contemporánea y por último un 27% de las mismas que prefieren jazz, ya que los jóvenes podían escoger más de una opción, se resalta que principalmente las mujeres eran quienes escogían más de una opción (**gráfica 2.3.1, 2.3.1 y 2.3.3**).

En la cuarta pregunta, se les cuestionó a los jóvenes que contestaron la pregunta anterior acerca de cuántas veces a la semana asistirían a tomar clases de la disciplina que tuvieron preferencia, en donde las opciones de respuesta fueron las siguientes: **De 2 a 3 veces a la semana, de 4 a 5 veces a la semana o diario** pudiendo apreciar las siguientes respuestas:

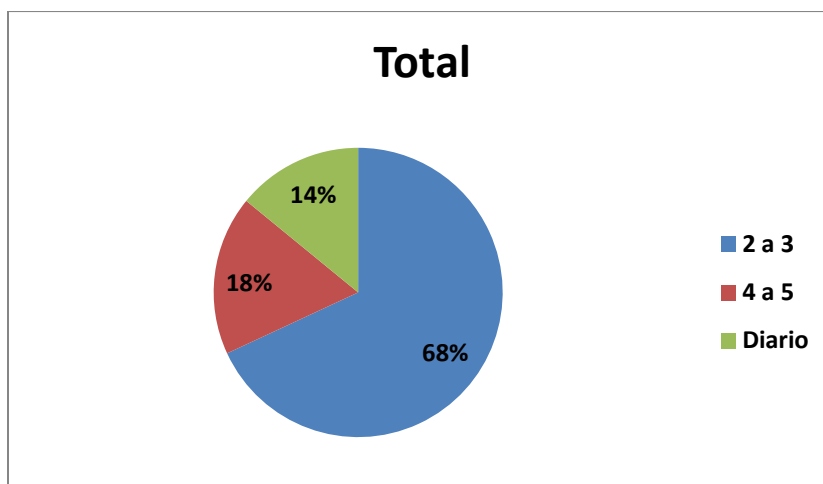
Gráfica 2.4.1



Gráfica 2.4.2



Gráfica 2.4.3

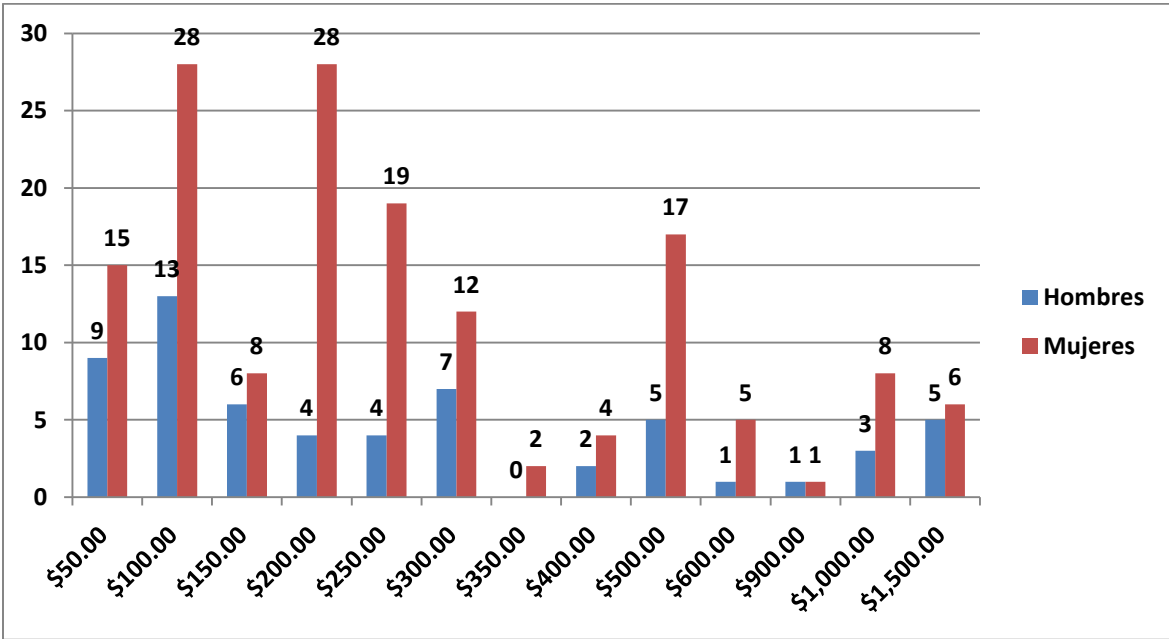


En las respuestas anteriores, se puede apreciar que el total de jóvenes que sí tomarían clases de danza, asistiría de dos a tres veces a la semana en su mayoría, ya que un 68% de los jóvenes así lo aseguro, seguido de cuatro a cinco veces a la semana con un 18% y finalmente un 14% lo realizaría diario, separando los porcentajes por sexo, se puede notar que un 80% de los hombres asistirían principalmente a clases de danza de dos a tres veces por semana, seguido por el 13% de los hombres que asistirían de cuatro a cinco veces a la semana y por último con un 7% los hombres que asistirían diario a clases de danza, por su cuenta, el 63% de las mujeres asistirían principalmente de dos a tres veces a la semana, seguido por el 20% de la mujeres que opina que asistiría de cuatro a

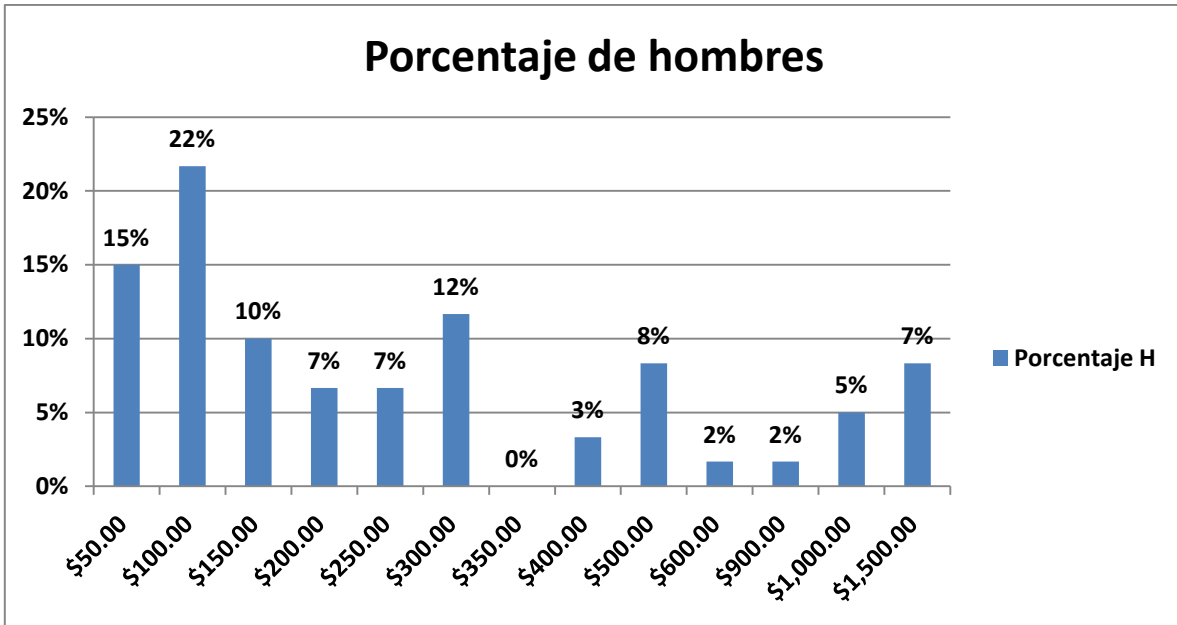
cinco veces a la semana y por último las mujeres que asistirían diario con un 17%, apreciando a simple vista el diferente nivel de interés de las mujeres y de los hombres respecto a la danza (gráfica 2.4.1, 2.4.2 y 2.4.3).

En la quinta pregunta, se les cuestionó a los jóvenes acerca de cuánto sería lo máximo que estarían dispuestos a pagar por tomar “una” clase de danza, dicha pregunta se hizo abierta para poder monitorear la percepción monetaria que el target le da a una clase de danza, pudiendo observar los siguientes tipos de respuestas:

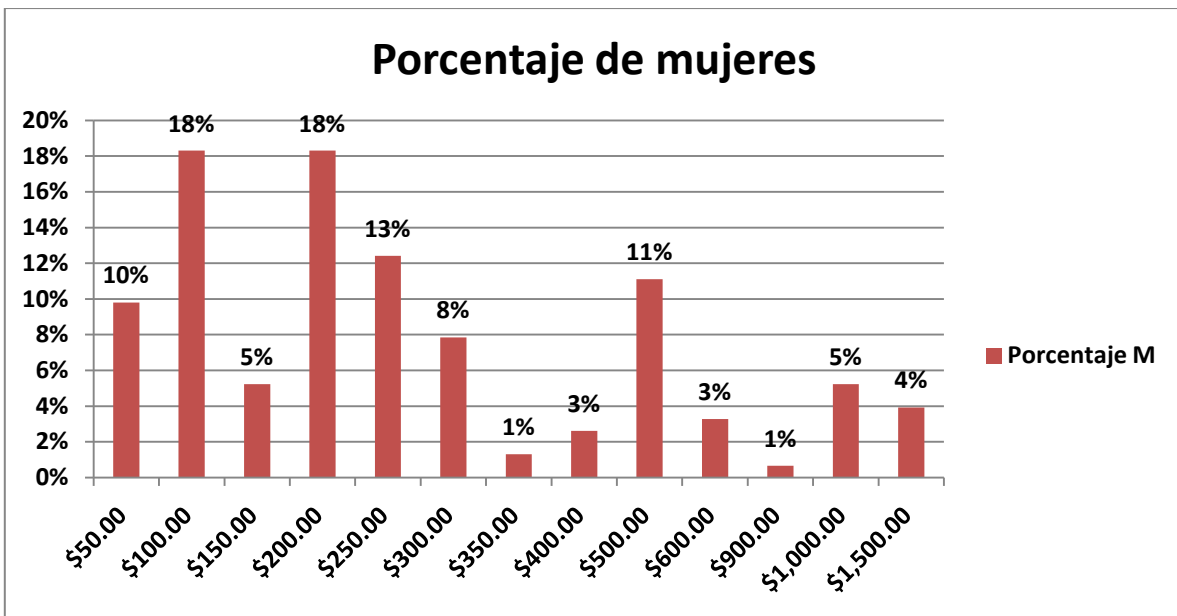
Gráfica 2.5.1



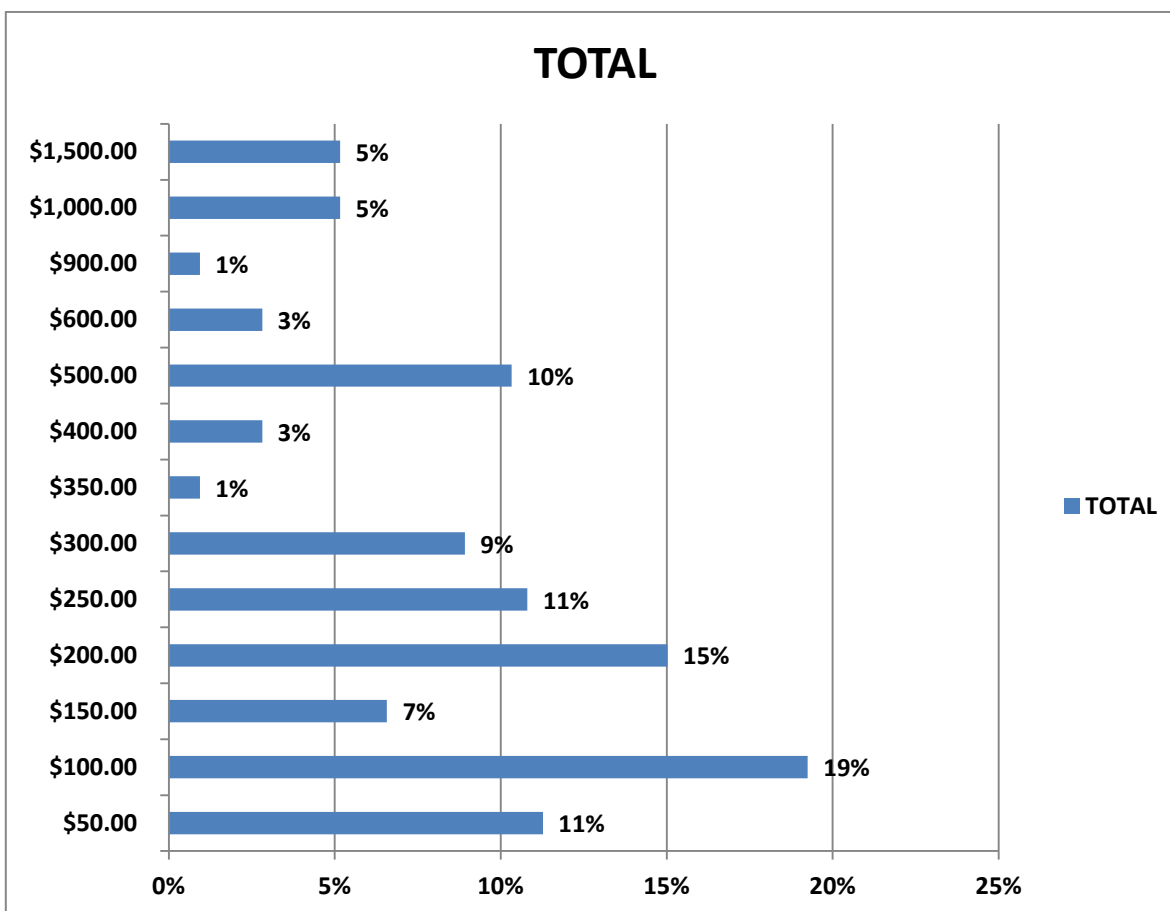
Gráfica 2.5.2



Gráfica 2.5.3



Gráfica 2.5.4

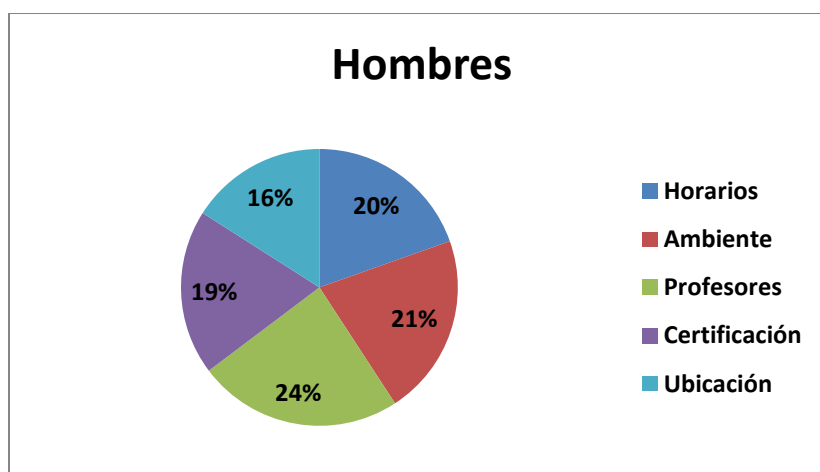


En las respuestas anteriores, se puede apreciar que la cantidad máxima que la mayoría de los jóvenes estarían dispuestos a pagar por tomar clases de danza de cualquiera de las opciones señaladas (ballet, contemporáneo y jazz) sería de \$100.00, ya que el 19% de los jóvenes coincidió con dicha cantidad, seguido con un 15% de jóvenes que estarían dispuestos a pagar \$200.00 por una clase, teniendo como terceras opciones se encuentran las cantidades de \$250.00 y \$50.00, ya que ambas tienen el 11% de votos de los jóvenes, también se resalta que la cantidad máxima que estarían dispuestos a pagar los jóvenes por una clase de danza sería la cantidad de \$1,500.00, así lo afirma un 5% y la cantidad mínima que pagarían por tomar una clase, sería la cantidad de \$50 con un porcentaje del 11%; dividiendo a los jóvenes por el tipo de sexo, se puede apreciar que el precio máximo que los hombres están dispuestos a pagar es de \$100.00, ya que un 22% lo afirma, el segundo precio que los hombres estarían dispuestos a pagar es de \$50.00 con un 15% de votos y como tercera opción se tiene el precio de \$300.00 con un 12%, por otra parte, los precios más altos que las mujeres estarían

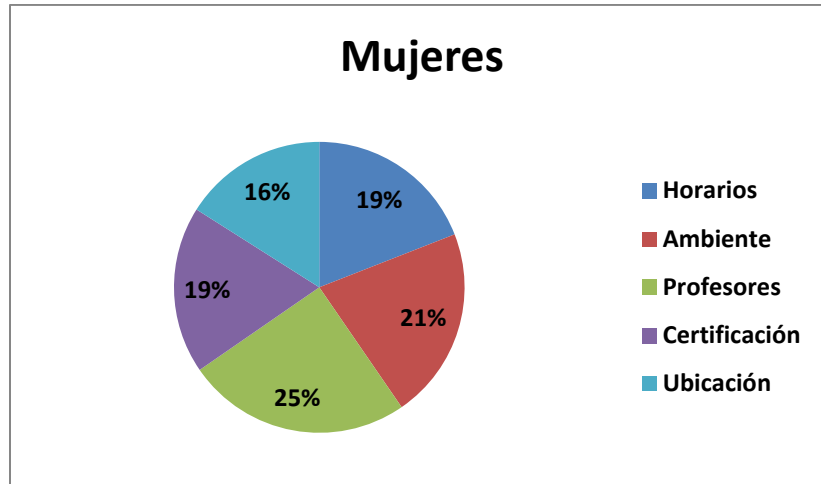
dispuestas a pagar por una clase de danza es de \$200.00 y \$100.00, ya que ambas cantidades tienen el mismo porcentaje del 18%, la segunda cantidad que las mujeres estarían dispuestas a pagar es de \$250.00 con un 13% de votos, teniendo como tercera opción el precio de \$500.00 con un 11% de respuestas, además se establece que el promedio general de todos los precios proporcionados por los jóvenes es de \$250.50 (**gráfica 2.5.1, 2.5.2, 2.5.3 y 2.5.4**).

En la sexta pregunta, se les cuestionó a los jóvenes acerca de cuáles eran los factores principales que buscaban en una escuela, haciendo una escala del 1 al 5, en donde el número 1 representaba la variable más importante y el número 5 la variable menos importante, enumerando estas respuestas: **Horarios flexibles, una certificación que avale tus conocimientos, buen ambiente, ubicación del lugar y profesionalismo por parte de los profesores**, observando lo siguiente:

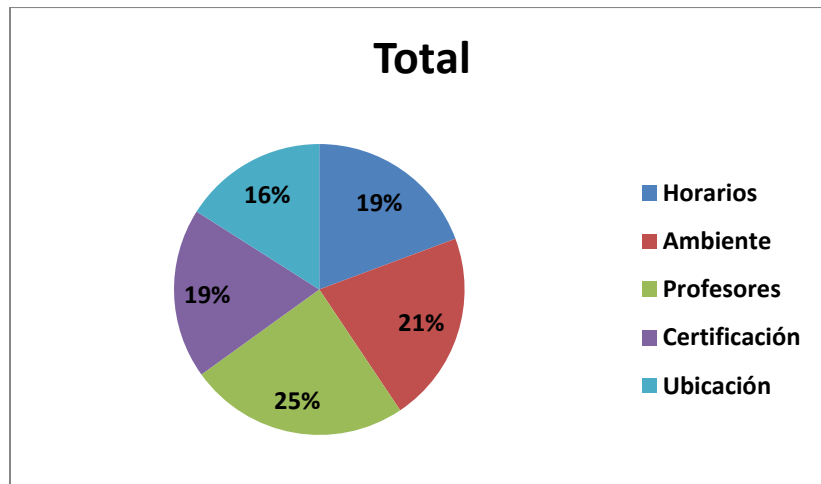
Gráfica 2.6.1



Gráfica 2.6.2



Gráfica 2.6.3

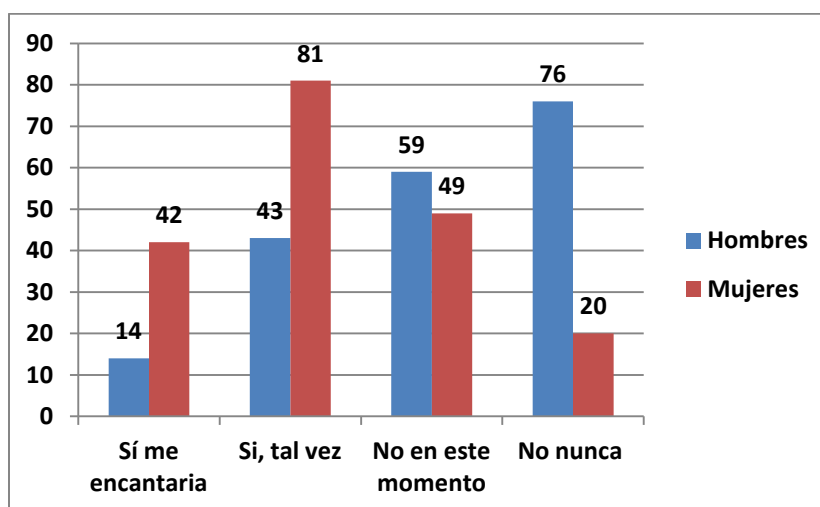


Conforme a las respuestas proporcionadas por los jóvenes a esta pregunta, se puede observar que tanto los hombres como mujeres, principalmente toman en cuenta que los maestros tengan una preparación de calidad a la hora de escoger una escuela, ya que el 25% de ellos lo señaló, el 21% de ellos optó por el medio ambiente, para el tercer y el cuarto lugar, ambas con el 19% de votos se refieren a la certificación que otorgue la escuela y a los horarios de clase, dejando en el quinto lugar con el 16% a la ubicación del lugar, señalando que dichos porcentajes se aprecian en el mismo orden tanto en los hombres como en las mujeres, pudiendo englobar las preferencias de los factores tanto de los hombres como de las mujeres por igual, permitiendo definir en qué factores deberá trabajar EDART

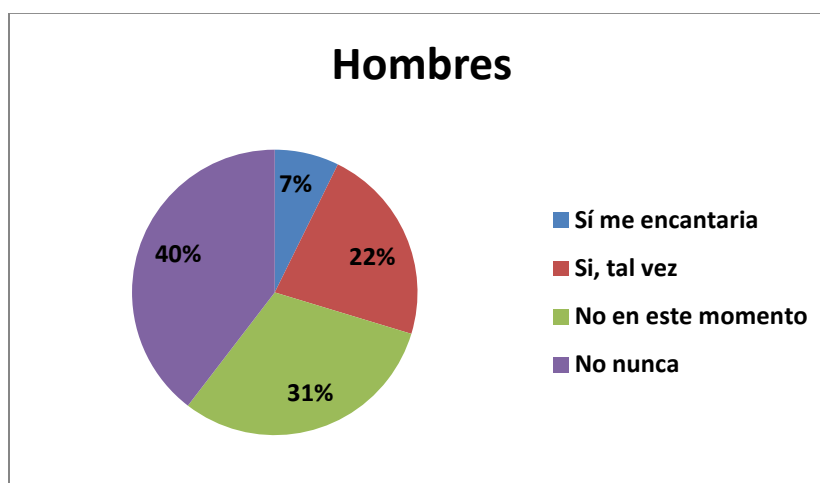
para parecer interesante a su mercado y ser competitivo (gráfica 2.6.1, 2.6.2 y 2.6.3).

En la séptima pregunta, se les cuestionó a los jóvenes sí les gustaría estudiar alguna licenciatura a nivel profesional o a nivel técnico de las disciplinas de danza clásica (ballet), danza contemporánea, jazz o actuación en comedia musical, en donde las opciones de respuesta fueron: **Sí, me encantaría; sí, tal vez; no en este momento y no, definitivamente nunca lo haría**, pudiendo notar la siguiente información:

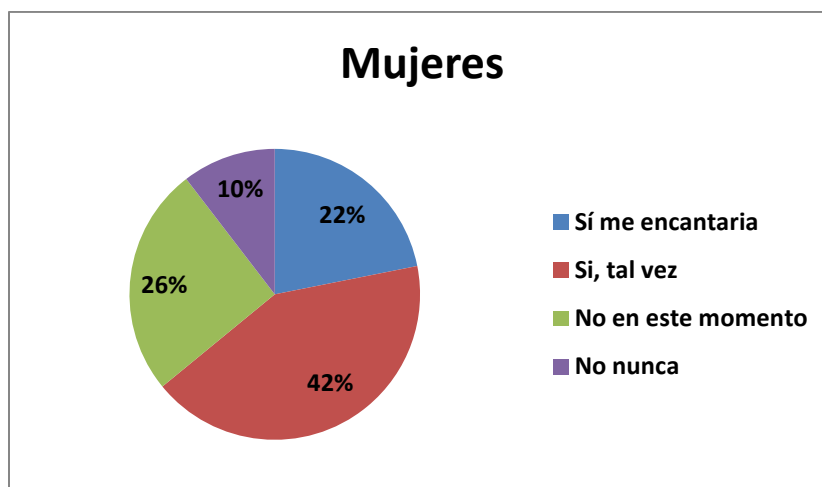
Gráfica 2.7.1



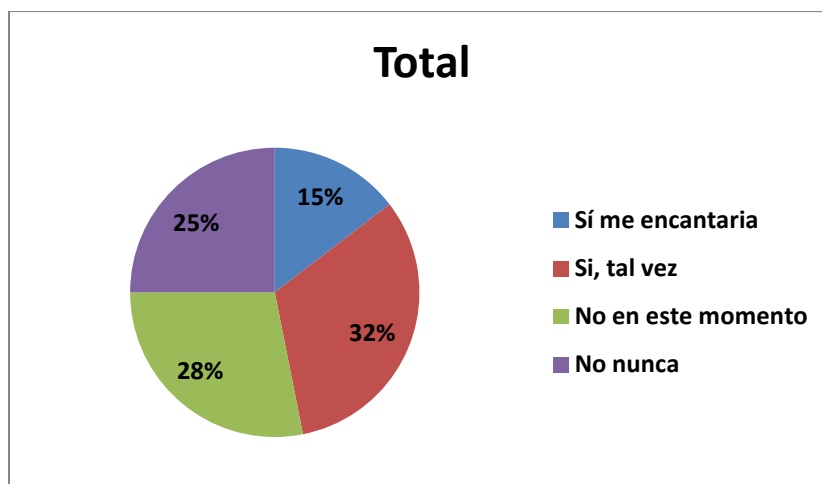
Gráfica 2.7.2



Gráfica 2.7.3



Gráfica 2.7.4

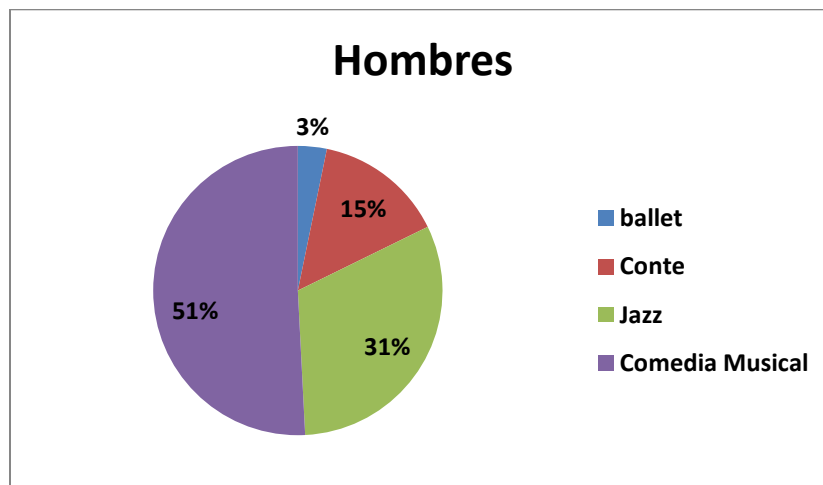


En las respuestas anteriores se puede apreciar principalmente que el 32% de los jóvenes opinó que tal vez estudiarían una licenciatura en danza, seguido por el 28% que comenta que no lo haría en este momento, en tercer lugar se encuentran con un 25% los jóvenes que nunca estudiarían una licenciatura en danza y por último el 15% de los jóvenes que dice que les encantaría estudiar una licenciatura en danza, sumando las respuestas positivas, se podría decir que el 75% de los jóvenes tendría un interés aunque sea mínimo por estudiar una licenciatura en danza; separando dichas respuestas por sexo, se puede notar que el 40% de los hombres nunca les gustaría estudiar una licenciatura en danza, el 31% de ellos dice que no le gustaría estudiar alguna en este momento, el 22% opina que tal vez

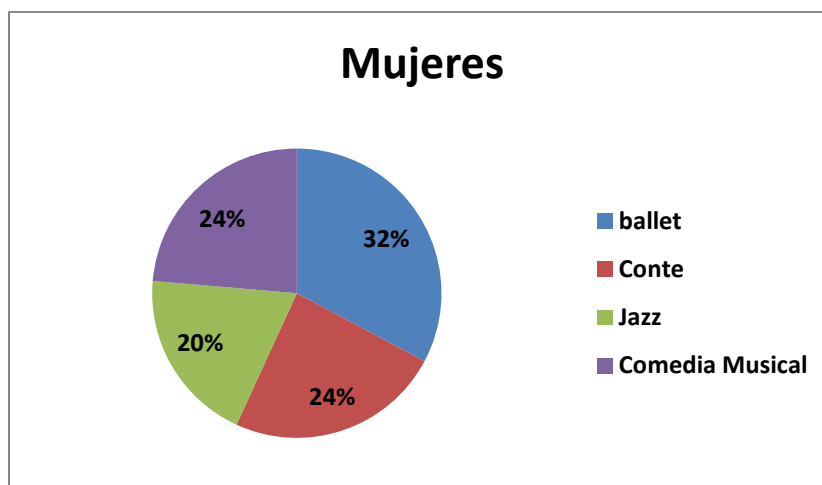
si le gustaría estudiar una licenciatura en danza y por último el 7% de hombres afirma que les encantaría estudiar una licenciatura en danza, si se suman las respuestas positivas, se podría decir que el 60% de hombres tendrían algún interés aunque sea mínimo por estudiar alguna licenciatura en danza; por otro lado las mujeres tienen una diferente postura frente a esta pregunta, ya que apenas el 10% de las mujeres opina que nunca les gustaría estudiar una licenciatura en danza, el 26% dice que en este momento no le gustaría, el 42% de ellas dice que tal vez le gustaría estudiar alguna y por último el 22% de ellas afirma que les encantaría estudiar una licenciatura en danza, sumando las respuestas positivas, por muy mínimo que sea el interés, se afirma que el 90% de las mujeres les gustaría estudiar una licenciatura en danza (**pregunta 2.7.1, 2.7.2, 2.7.3 y 2.7.4**).

En la octava pregunta, se les cuestionó a los jóvenes que habían contestado la pregunta anterior de forma positiva, acerca de cuál de las licenciaturas anteriores decidirían estudiar, en donde las opciones de respuesta fueron: **danza clásica (ballet), danza contemporánea, jazz o actuación en comedia musical**, pudiendo apreciar los diferentes tipos de respuestas siguientes:

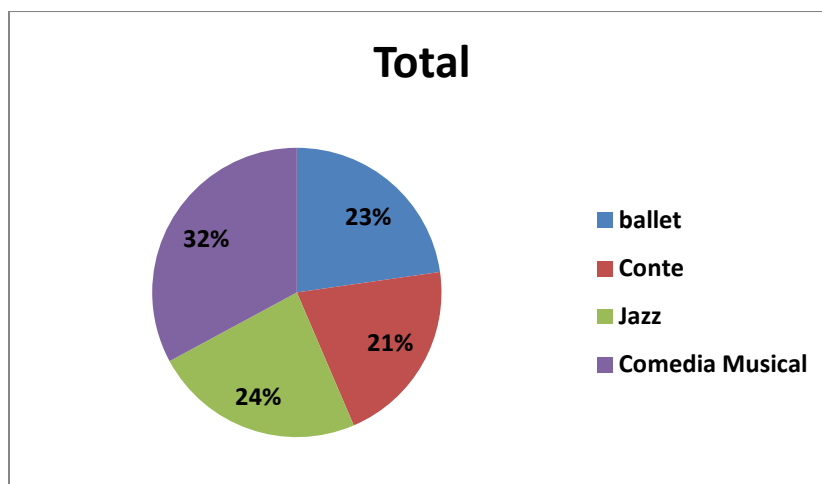
Gráfica 2.8.1



Gráfica 2.8.2



Gráfica 2.8.3

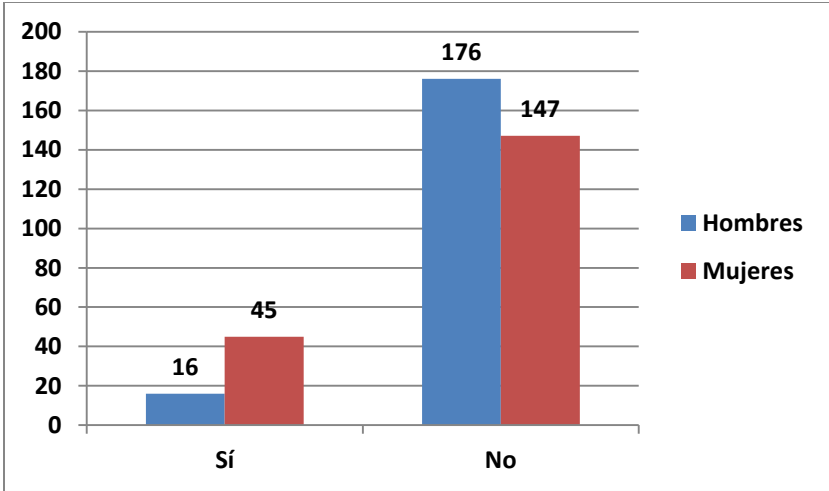


De acuerdo a las respuestas proporcionadas por los jóvenes que contestaron de manera afirmativa a la pregunta anterior, se puede apreciar que de las licenciaturas mencionadas, la licenciatura que tuvo mayor interés fue la comedia musical, con un 32% de votos, eligiéndola como primera opción, la segunda opción que tuvo mayor porcentaje por los jóvenes, fue la licenciatura en jazz con un 24% de votos, la tercera opción con un 23% de votos fue la danza clásica (ballet) y por último fue la danza contemporánea con 21% de votos, cabe mencionar que con excepción de la comedia musical, los otros tres estilos de danza manejan casi el mismo porcentaje, mencionando también que los jóvenes podían escoger más de una opción; separando a los jóvenes por sexo, se puede

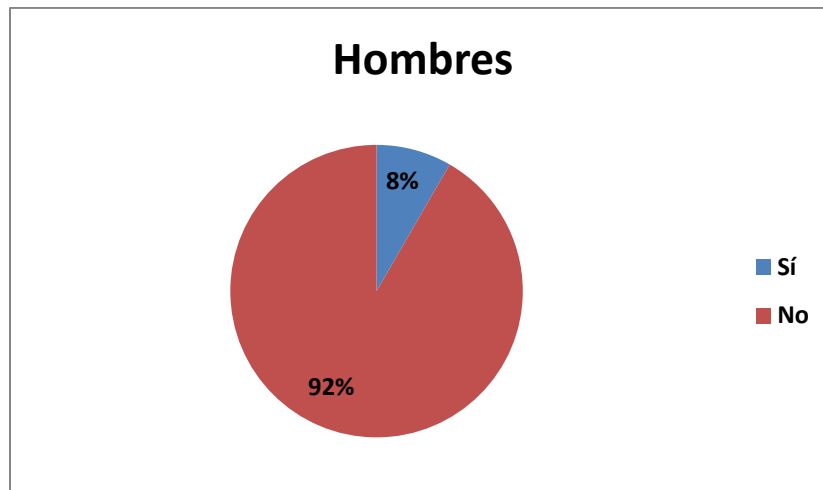
notar que la mayoría de los hombres preferirían estudiar la licenciatura de comedia musical, ya que el 51% de los hombres así lo afirmó, la segunda licenciatura que los hombres quisieran estudiar es la licenciatura en jazz, ya que el 31% de ellos así lo indicó, como tercera opción de licenciatura, los hombres escogieron la opción de contemporáneo con un 15% de votos y por último con un 3% de votos, los hombres que les gustaría estudiar la licenciatura de danza clásica (ballet); por su parte las mujeres preferirían estudiar la licenciatura de danza clásica con un 32% de votos, como segunda posición se observan las licenciaturas de danza contemporánea y comedia musical, con un 24% de votos cada una y por último con un 20% de votos la licenciatura en jazz, notando los diferentes gustos y preferencias entre hombres y mujeres (**gráfica 2.8.1, 2.8.2 y 2.8.3**).

En la novena pregunta, se les cuestionó a los jóvenes si conocían alguna escuela que ofreciera las licenciaturas mencionadas (danza clásica, danza contemporánea, jazz o actuación en comedia musical), en donde las opciones de respuestas fueron: **Si** y **no**, mostrando los siguientes resultados:

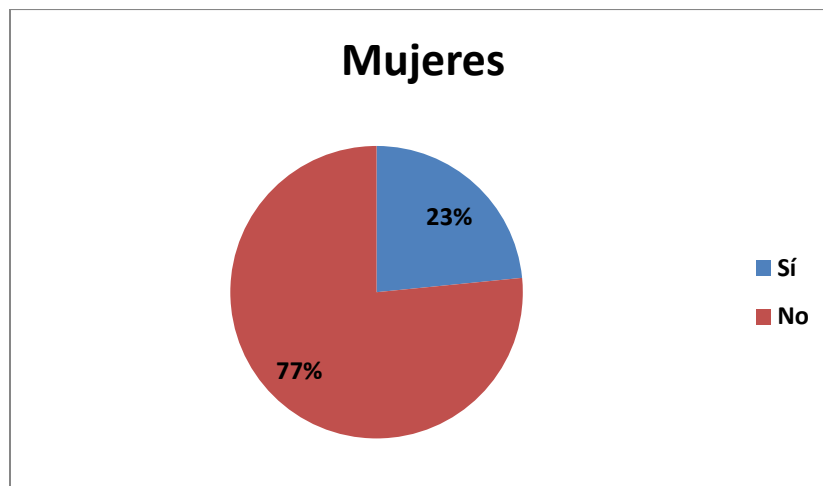
Gráfica 2.9.1



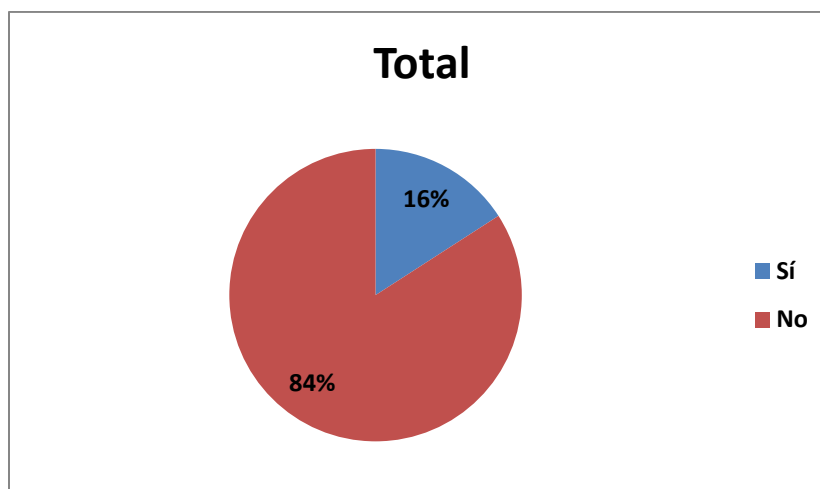
Gráfica 2.9.2



Gráfica 2.9.3



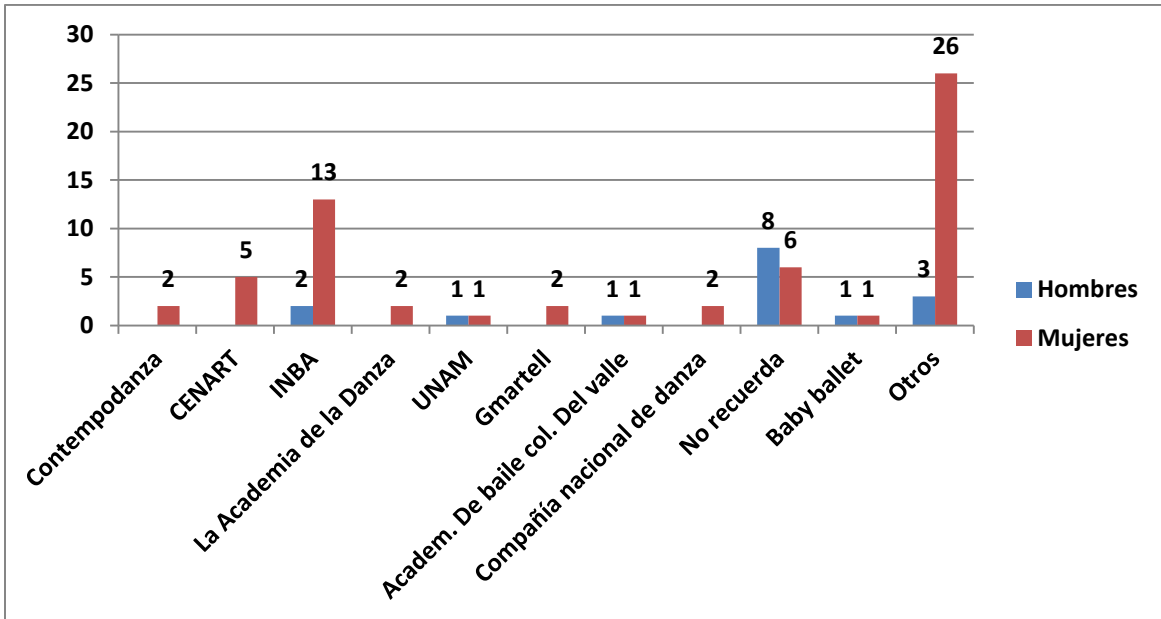
Gráfica 2.9.4



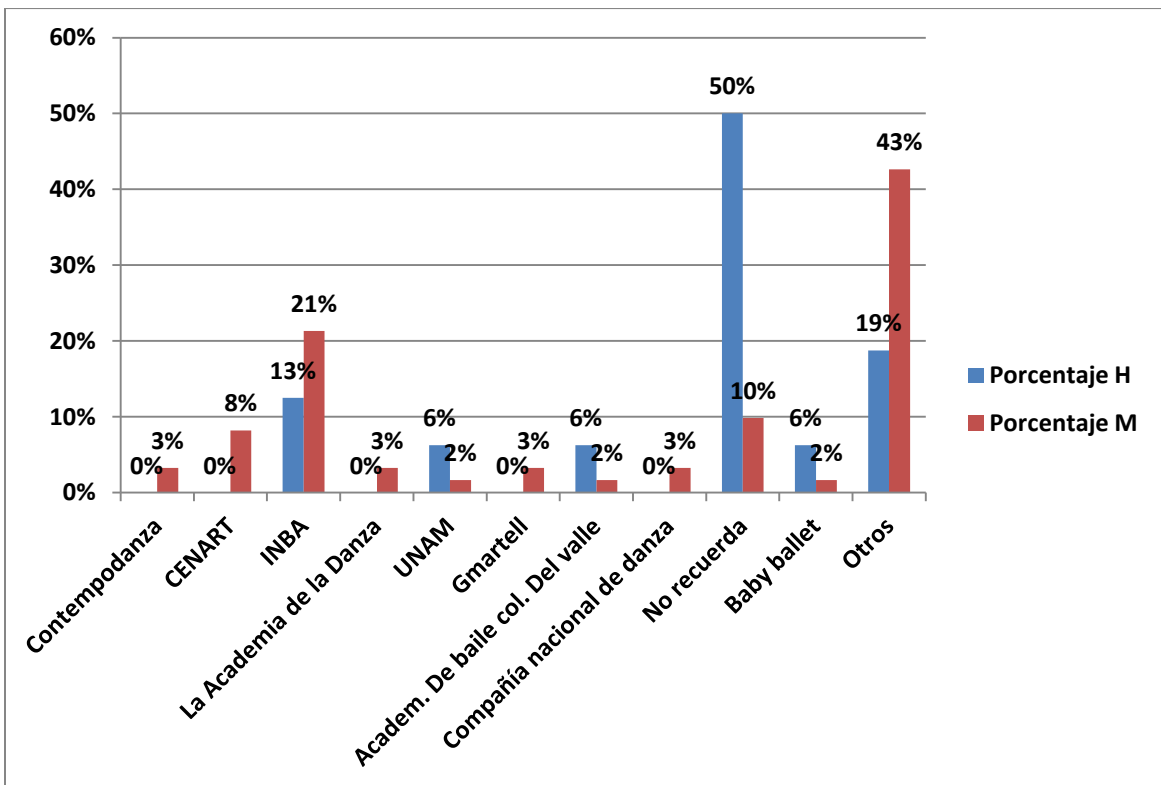
Con forme a las respuestas anteriores se puede apreciar que la gran mayoría de los jóvenes encuestados, no tiene idea que exista alguna escuela que ofrezca dichas licenciaturas, ya que el 84% de los mismos contestó que no conoce ninguna escuela, dejando tan solo a un 16% de jóvenes que si conoce algunas escuelas, por su parte los hombres, solo un 8% de los ellos cree conocer algunas escuelas, ya que el 92% de los mismos que no tenía idea, por otra parte, el 23% de las mujeres cree conocer alguna escuela, mientras que el 77% de ellas no conoce ninguna (**gráfica 2.9.1, 2.9.2, 2.9.3 y 2.9.4**).

En la décima pregunta, se les cuestionó a los jóvenes que contestaron afirmativo a la pregunta anterior, en donde se les pidió que mencionaran el nombre de todas las escuelas que conocían, dichas respuestas fueron muy variadas, ya que esta pregunta se hizo abierta, mostrando las siguientes respuestas:

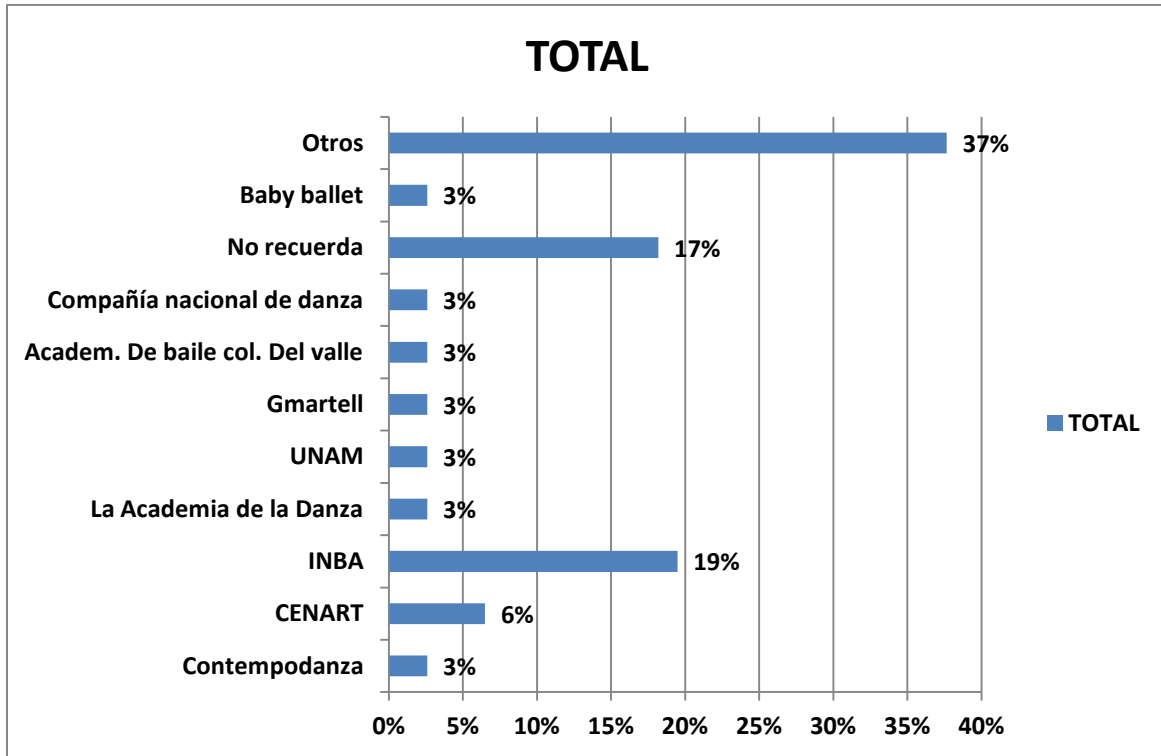
Gráfica 2.10.1



Gráfica 2.10.2



Gráfica 2.10.3



Conforme a las respuestas de los jóvenes de la pregunta anterior, se puede observar que existe una gran variabilidad de respuestas, notando que las escuelas de danza que ofrecen este tipo de licenciaturas no son tan populares en la sociedad en general, puesto que la mayoría de las personas encuestadas no contestaron a dicha pregunta; el 37% de los jóvenes escogió una opción de escuela diferente que el resto de las demás personas, ya que en la casilla de “otros” se ubican el conjunto de personas que nombraron una sola vez el nombre de alguna escuela, en segundo lugar se puede notar la institución de INBA con un 19% de personas que la conocen, en tercer lugar con un 17% se encuentran las personas que si conocen alguna institución que ofrezca estos servicios solo que no recuerdan cual es el nombre de la escuela, en cuarta posición se ubica el CENART con un 6% de personas que lo conocen, resaltando que todas las demás opciones, manejan el mismo porcentaje del 3%; dividiendo a las personas por sexo, el 50% de los hombres si conoce a alguna escuela pero no recuerdan el nombre de dicha escuela, el 19% de ellos se encuentra en la casilla de “otros”, ya que son muchos los nombres de escuelas con un solo voto, el 13% de ellos eligió al INBA como escuela que conocen, dejando al baby ballet, a la academia colonia del valle y a la UNAM con el 6% cada una; con respecto a las mujeres, la mayoría de ellas mencionó una escuela diferente, encanillándolas en el apartado de “otros”

con un 43% de votos, en segundo lugar se encuentra el INBA con un 21% de mujeres que la escogieron, en tercer lugar con un 10% se encuentran las mujeres que no recuerdan el nombre de la escuela pero si señalan conocer alguna, como cuarta opción se encuentra la escuela de CENART con un 8% de votos de las mismas, dejando a las opciones de contempodanza, la academia de la danza, UNAM, G Martell, academia colonia del valle, compañía nacional de danza y baby ballet entre el 2% y 3% cada una (**gráfica 2.10.1, 2.10.2 y 2.10.3**).

3.4.6 Conclusiones

En este apartado se mencionarán todas las conclusiones a las que se llegó conforme a la información aportada por los niños y los jóvenes encuestados en la investigación de mercados en cada uno de los cuestionarios aplicados a los diferentes tipos de target, ya que cada pregunta se redactó con el fin de cumplir un objetivo en específico, el cual responderá las dudas y suposiciones que EDART tenía previsto, para por fin definir si el producto que se pretende hacer llegar a este tipo de mercados tendrá éxito o no, ya que una vez concluido este apartado, se podrá saber si el proyecto se va a llevar a cabo de la manera planeada, si se tendrán que hacer modificaciones o bien si se desechará la idea de negocio.

Conclusiones de la investigación de mercado del cuestionario aplicado a los niños de 8 a 12 años de edad.

En la primera pregunta se puede concluir que las actividades que prefieren realizar los niños son las actividades deportivas, a su vez se encontró que la actividad que menos prefieren realizar los niños son las actividades artísticas; por otra parte se tiene que casi la mitad de las niñas prefieren realizar actividades artísticas como danza, canto y teatro entre otras, observando que cada vez más niñas se están inclinando más por las actividades deportivas, comparando de este modo las diferencias en cuanto a los gustos y preferencias de los niños y las niñas, dicha situación debe prever EDART, al encontrarse con las actividades deportivas como un competidor indirecto que va en crecimiento.

En la segunda pregunta, se puede concluir que tanto los niños como las niñas, están relacionados con la danza clásica o ballet, ya que se puede apreciar que poco más de la mitad de los niños conoce el ballet; mientras que casi la totalidad de las niñas encuestadas está familiarizada con esta actividad, pudiendo confirmar que la muestra determinada para el estudio de mercados elegido por EDART fue el correcto, puesto que los niños y niñas encuestados conocían el tema que se les

iba a preguntar, obteniendo información confiable y veraz del target al que se dirige EDART.

En la tercer pregunta, se puede concluir que a los niños no les interesa aprender a bailar ballet; a su vez se aprecia que poco más de la mitad de las niñas desea aprender a bailar ballet, resaltando que las niñas que tienen mayor deseo de aprender la técnica son las que se encuentran dentro del rango de edad de entre los 8 y 9 años, así mismo, se observo que las niñas de 10 y 12 años de edad no tienen mucho entusiasmo por asistir a clases de esta disciplina, ya que algunas de ellas manifestaron haber tenido una mala experiencia con dicha actividad; dichas respuestas confirman varias suposiciones de EDART, ya que la mejor edad para aprender esta disciplina es a los 8 o 9 años de edad, señalando por otra parte que si la enseñanza en este tipo de disciplinas no es la correcta, causará que la niña se desmotive a seguirlo realizando, esto ocurre debido a que cada escuela de ballet y de diferentes disciplinas de danza enseñan las técnicas de cada disciplina de la manera que lo creen correcto, en donde en la mayoría de las ocasiones no es la correcta, argumentando que dicha situación dificultará la enseñanza del ballet en EDART cuando las niñas que se inscriban ya tengan conocimientos deficientes previos de la disciplina. También se resalta que esta pregunta es de vital importancia, ya que define el número de personas que consumirían el producto, pudiendo sostener que dicho mercado es grande y atractivo al encontrarse que más de la mitad de las niñas encuestadas, están interesadas por asistir a clases de ballet, afirmando que esta situación se repite en todas las escuelas privadas del distrito federal y posiblemente de todo México.

En la cuarta pregunta que tiene una relación directa con la pregunta anterior, se puede concluir que a casi la totalidad de los niños no les gustaría tomar clases de ballet principalmente porque no les llama la atención, en segundo lugar se encuentra la creencia que tienen de que es solo para niñas; las niñas encuestadas revelaron datos diferentes, ya que poco más de la mitad de ellas manifestó sus deseos de tomar clases de ballet, aunque también se mencionan que el porcentaje de las opciones de respuestas negativas fue alto, dichas respuestas permiten conocer las diferentes perspectivas de las niñas y los niños en cuestión del ballet, puesto que con dicha información EDART puede generar las estrategias necesarias para aprovechar el mercado interesado de niñas en realizar esta actividad, además de generar alguna estrategia para poder cambiar las opiniones negativas tanto de niños como de niñas y motivar a que más niños y niñas se unan a este nicho.

En la quinta pregunta se puede concluir que se nota un mercado en crecimiento de niños y niñas con deseos de tomar clases de danza de otro tipo de disciplina que no sea ballet, ya que se sabe que el ballet es un estilo de danza muy

disciplinario y difícil, entre otras características, lo cual principalmente, ha provocado que muchos niños y niñas opten por otros estilos de danza, dicha situación permite reforzar a EDART su idea de negocio al querer ofrecer más disciplinas de una manera profesional y no profesional, ofreciéndole variedad de productos y servicios a los clientes, pudiendo acaparar no solo al mercado de niñas principalmente y niños que tengan interés en tomar clases de ballet, sino también al mercado de niñas y niños que tengan interés de tomar clases de danza que no sea ballet, haciendo a EDART más atractivo y competitivo por sus múltiples actividades que ofrecerá.

De acuerdo con el universo de la población del Distrito Federal, conforme al perfil que busca EDART, el cual fue un número de **940 mil 914 niños y niñas**, al realizar la relación del universo con la investigación de mercado, se concluye numéricamente hablando que el número total de mercado de niños y niñas que quieran tomar clases de ballet en el D. F. es de **282 mil 274 niños y niñas** (en su mayoría niñas), resaltando que un 6% de este mercado ya toma clases de ballet, lo que equivale a **16 mil 936 niños y niñas**, obteniendo un mercado desatendido de un total de **265 mil 338 niños y niñas**, situación que EDART pretende aprovechar, a su vez el otro tipo de mercado que EDART pretende atacar, reflejo un número de **432 mil 820 niños y niñas** que están interesados en tomar clases de danza que no sea ballet, el cual se especifica no está atendido en su gran mayoría, teniendo una gran oportunidad de negocio para EDART.

Conclusiones de la investigación de mercado del cuestionario aplicado a los jóvenes de 13 a 20 años de edad.

De la primera pregunta se puede concluir que la difusión de la danza ha tenido éxito en los jóvenes, ya que casi la totalidad de los jóvenes encuestados, están familiarizados con las disciplinas de danza clásica (ballet), contemporáneo y jazz, pudiendo afirmar que la danza en este sector ha tenido bastante impacto, ya que solo el 4% de los hombres no conocía alguno de estos estilos de danza, mientras que el 100% de las mujeres conocía todos o alguno de los estilos de danza mencionados. En la segunda parte de la misma pregunta se concluye que el orden de popularidad de las actividades mencionadas tanto en hombres como en mujeres, en primer lugar se encuentra el estilo de danza clásico (ballet), en segundo lugar la danza estilo jazz y como tercer lugar la danza contemporánea, catalogando a la danza clásica como “top of mind” de estos tres estilos de danza, concluyendo que la danza en general es muy conocida por este sector de la sociedad, destacando principalmente al ballet; con lo anteriormente dicho EDART tendría una ventaja al lanzar sus productos, ya que existe un conocimiento previo de dichas actividades por este mercado, pudiendo manejar una estrategia de “producto diferencial” en la campaña de lanzamiento de EDART, convirtiendo al

conocimiento de la sociedad de estos estilos de danza como un arma de dos filos, ya que dicha opinión puede ser positiva o negativa según su experiencia, pudiendo facilitar la campaña de EDART o bien dificultarla.

En la segunda pregunta se puede concluir que hay un mercado atractivo de jóvenes interesados en tomar clases de las disciplinas mencionadas en la encuesta (ballet, contemporáneo y jazz), ya que casi a la mitad de los jóvenes encuestados les gustaría asistir a clases de danza, a su vez se resalta que hay muy pocos jóvenes asistiendo a clases de danza de alguno de los estilos mencionados, pese que existe un gran interés en los jóvenes por la danza, estos por alguna razón no la practican actualmente, dicha situación permite suponer que las escuelas de danza existentes, no han sabido escoger el mejor canal de distribución y punto de venta para poner al alcance del mercado las clases de danza, a su vez se resalta que se ha incrementado el número de hombres de dicho perfil que están interesados por la práctica de la danza, ya que en términos generales si se suman las personas que ya asisten a clases y las que están interesadas en tomarlas, se definiría que un poco más de la mitad de los jóvenes encuestados estaría interesado en practicar la danza, haciendo un enorme énfasis en que dicho mercado está desatendido, pudiendo justificar de esta manera que existe un mercado grande de jóvenes interesados en tomar clases de danza, el cual EDART puede ir absorbiéndolo poco a poco, hasta llegar a controlar la mayoría o la totalidad de dicho mercado.

En la tercera pregunta, se puede concluir que los jóvenes en general tienen interés por practicar las disciplinas de ballet, contemporáneo y jazz, resaltando que dichas actividades manejan casi la misma aceptación de los jóvenes ya que los porcentajes de cada disciplina varían en uno o dos porcentajes, resaltando que las clases de danza que los hombres encuestados preferirían realizar es el jazz, seguido por la danza contemporánea y por último del ballet, pudiendo resaltar que de las tres actividades mencionadas, el contemporáneo y el jazz casi acaparan todo el mercado de hombres interesados en tomar clases de danza, dicha situación ayuda a concluir que hay un mercado potencial de hombres que podría adquirir los servicios de EDART, a su vez se comprueba con dicha investigación que las mujeres siguen siendo un mercado atractivo para la danza, en especial para el ballet, pudiendo finalizar que las tres disciplinas que principalmente ofrecerá EDART tendrán gran aceptación por los jóvenes en general, ya que gracias a que los gustos y preferencias de los hombres y de las mujeres difieren en este tipo de actividades, permiten que cada actividad tenga su propio mercado, pudiendo cumplir la demanda necesaria para la realización de estas actividades, resumiendo que sí existe un mercado atractivo que adquiriría todos los servicios y productos que EDART planea ofrecer.

En la cuarta pregunta, se puede concluir que los jóvenes que especificaron que si asistirían a clases de danza, mencionan que asistirían de dos a tres veces por semana, tanto hombres como mujeres, situación que es conveniente para EDART, al tener un mercado cautivo grande que repite la compra cada dos o tres días por semana, a su vez se puede notar que hay un pequeño mercado de jóvenes, en su mayoría mujeres, que consumirían el producto de cuatro a cinco veces por semana, dejando por último a un mercado más chico de personas que asistirían diario, dichos datos reflejan el aumento de interés en los jóvenes por practicar la danza, resaltando que la mayoría de las respuestas de los jóvenes, son personas que aun no asisten a clases de danza actualmente, notando que el número de asistencia a clases de dos a tres veces por semana, podría aumentar a un número de asistencia mayor una vez que comiencen a practicar la danza; el hecho de que los jóvenes estén interesados en asistir a clases de danza de dos a tres veces por semana es benéfico para EDART, ya que las clases, cursos y talleres que se están planeando ofrecer a los jóvenes, están organizados para realizarse de dos a tres veces por semana, coincidiendo la impartición de las clases de danza con el número de veces que a los jóvenes estarían dispuestos a asistir.

En la quinta pregunta que se les hizo a las personas que contestaron la pregunta anterior, se puede concluir que el precio más alto que tanto los hombres como las mujeres estarían dispuestos a pagar por tomar una clase de danza fue de \$100.00, anexando que las mujeres manejan también el mismo porcentaje para la cantidad de \$200.00, pudiendo concluir que el precio que los jóvenes aceptan más, coincide con los precios estimados que había proyectado EDART, ya que los precios por clase tanto de las clases abiertas como de cursos y talleres de danza, se habían pronosticado la cantidad como máximo de \$100.00 por clase, en donde gracias a las respuestas de los jóvenes, se puede argumentar que el precio establecido por EDART será aceptado por el mercado, además se menciona que el promedio de todos los precios proporcionados por los jóvenes es de \$250.50 por clase, sobrepasando el precio estándar que había planteado EDART.

En la sexta pregunta, se puede concluir que los jóvenes tanto hombres como mujeres manejan el mismo orden de interés de los factores mencionados que intervienen a la hora de escoger una escuela, teniendo como primer factor que los profesores fueran de calidad, como segundo factor el ambiente que se genere dentro y fuera de las instalaciones, el tercer factor menciona que la escuela otorgara algún tipo de certificado que avalará los conocimientos aprendidos por el alumno, el cuarto factor se refiere a la flexibilidad de los horarios y por último el quinto factor la ubicación del lugar, pudiendo concluir que mientras se tengan profesores de calidad, exista un ambiente agradable y placentero y se otorgue una certificación que avale el aprendizaje, los jóvenes estarán complacidos de asistir a

clases y tendrían pocas razones para no contratar los servicios de EDART, ya que las últimas dos opciones se pueden omitir mientras existan las primeras tres opciones, dichas opciones EDART las tenía contempladas establecer como ventajas competitivas, ofreciendo maestros de calidad, un excelente ambiente y certificaciones tanto internas como externas, pudiendo comprobar que dichas opciones que EDART tenía contempladas, coinciden con los gustos y necesidades que buscan los jóvenes a la hora de elegir una escuela, por lo que si no se pudiera encontrar una buena ubicación del lugar para que EDART se establezca, no representaría una gran amenaza para este mercado.

En la séptima pregunta, se puede concluir que los jóvenes si tienen un grado de interés en general por estudiar alguna licenciatura en danza, ya que más de la mitad de los encuestados estarían interesados en estudiar alguna de las licenciaturas mencionadas (danza clásica, danza contemporánea, jazz y comedia musical), resaltando que varía el grado de interés de cada joven en estudiar alguna licenciatura, puesto que se observó que algunas personas les puede interesar más que a otras, especificando que la opción con mayor votos fue la que indica que “tal vez les gustaría estudiar alguna licenciatura”, en segundo lugar se encuentra la opción que indica “que en este momento no les gustaría”, pero en el futuro podría ser que sí, dejando con una mínima cantidad a las personas que les encantaría estudiar alguna licenciatura en danza, también se menciona que la mayoría de los jóvenes que estudiarían una licenciatura en danza son mujeres, ya que por sus gustos y preferencias, son las personas con mayor interés, no obstante se aprecia que hay un sector grande de hombres está interesando por estudiar alguna de estas licenciaturas, situación que permite confirmar el éxito que podría llegar a alcanzar EDART en sus productos primarios.

En la octava pregunta se puede concluir que gracias a los resultados de la encuesta, la comedia musical es la licenciatura que más les interesaría estudiar a los jóvenes encuestados, aunque propiamente esta no sea considerada una licenciatura de danza por completo, confirmando así la creencia que tenía EDART acerca de la demanda por dicha licenciatura, argumentando que dicha actividad no podría descartarse por el gran mercado interesado en realizarla; para las otras tres licenciaturas (ballet, contemporáneo y jazz), se resalta que manejan un porcentaje similar entre ellas, ya que tuvieron casi la misma cantidad de votos por los jóvenes; un gran aumento en los hombres principalmente, que están interesados en estudiar una licenciatura en comedia musical, ya que poco más de la mitad escogió a dicha actividad, como segunda opción los hombres eligieron a la licenciatura en jazz, en tercera opción a la danza contemporánea con la mitad de votos que jazz y por último con un mínimo de hombres interesados en la danza clásica; a su vez las mujeres encuestadas colocaron como segunda opción la

licenciatura en comedia musical junto con la licenciatura en danza contemporánea, puesto que su primera opción fue la danza clásica y por último el jazz, resaltando que se ve un mayor equilibrio en los votos de cada licenciatura de las mujeres a comparación de los hombres, pudiendo concluir que existe mercado para los productos primarios que ofrecerá EDART, sobresaltando a la comedia musical.

En la novena pregunta, se puede concluir que la gran mayoría de los jóvenes no conoce alguna escuela que ofrezca este tipo de licenciaturas, principalmente los hombres, por otra parte las mujeres conocen un poco más acerca de este tipo de escuelas, no obstante dicha cifra no es tan grande, pudiendo afirmar que no hay una marca líder de escuelas de danza que haya penetrado profundamente en la mente de los consumidores y de la sociedad en general, permitiendo que EDART pueda ser la primera marca en hacerlo a largo plazo.

En la decima pregunta, se puede concluir que los jóvenes que contestaron afirmativo a la pregunta anterior, no tienen una marca en común que tenga un gran número de votos, concluyendo que no existe un marca líder en las escuelas de danza, ya que la mayoría de los jóvenes respondió muchos nombres de diferentes escuelas que solo tuvieron un voto, mencionando la mayoría de las escuelas mencionadas no ofrecían la licenciatura como tal, también se resalta que las mujeres fueron quienes aportaron más opciones de escuelas a dicha pregunta; con dicha información EDART puede convertirse en la primera marca líder en este ramo, ya que no existe alguna marca líder en la mente de la sociedad, situación que puede sacar ventaja EDART, convirtiéndola en una oportunidad para tener mayor éxito y acaparar la mayor parte del mercado objetivo y de la totalidad del universo, mencionando que aunque no toda la sociedad adquiera directamente sus productos, no le va impedir conocer la marca de EDART.

Conforme a la investigación de mercado realizada a los jóvenes en el Distrito Federal, en donde el universo de la población fue un total de **716 mil 415 de jóvenes**, el cual, después de realizar dicha investigación, arrojó el resultado numérico de un total de **394 mil 028 jóvenes** que si estarían interesados en tomar clases de daza, en donde se resalta que de esta cantidad un 10% actualmente está tomando clases de danza, lo cual refleja una cantidad aproximada de **39 mil 403 jóvenes**, dejando a un mercado desatendido de aproximadamente **354 mil 625 jóvenes** con ganas de tomar clases de danza (gradualmente). Con respecto al mercado que ya es usuario como el mercado desatendido, en conjunto, se especifica que **137 mil 910 jóvenes** (en su mayoría mujeres), están interesados en tomar clases de ballet, **130 mil 029 jóvenes** están interesados en tomar clases de contemporáneo y **126 mil 089 jóvenes** están interesados en tomar clases de jazz, concluyendo que este conjunto de mercados es bastante interesante en

cuanto a cantidad de personas, ya que esta cantidad de personas si se le atribuye el precio por las clases de danza, reflejará una entrada de dinero bastante atractiva.

Además de las clases de danza, también se investigó acerca del interés por estudiar alguna licenciatura en danza o en comedia musical, manejando el mismo total del universo de la población de **716 mil 415 de jóvenes**, **537 mil 311 jóvenes**, mostraron algún interés por estudiar una licenciatura, especificando que de esta cantidad a **107 mil 462 jóvenes** le encantaría estudiar una licenciatura, **229 mil 253 jóvenes** mencionan que tal vez estudiarían una licenciatura en danza, por lo que a esta cantidad se le restará el 50%, ya que no es un mercado que este cien por ciento seguro de estudiar alguna licenciatura, arrojando una cantidad en este rubro de **114 mil 626 jóvenes** interesados en la licenciatura y por último se encuentra el sector de jóvenes que ahorita no estudiarían una licenciatura en danza con **200 mil 596 jóvenes**, lo que hace suponer que tienen un interés mínimo por estudiar una licenciatura, por lo que solo se considerará el 25%, restándole un 75% para tener una cifra más real de la cantidad de personas que comprenderá el mercado, arrojando una cifra de **50 mil 149 jóvenes** interesados en estudiar alguna licenciatura. Por último se sumarán las cantidades reales, para obtener el total del número de personas que conformarán todo el potencial del mercado, obteniendo un total de **272 mil 238 jóvenes** que “sí” estarían interesados en tomar una licenciatura en danza, concluyendo que la cantidad de personas es bastante atractivo para la idea de negocio que propone EDART.

3.4.7 Recomendaciones

En este apartado se mencionarán todas las recomendaciones generales que EDART deberá llevar acabo conforme a los hallazgos encontrados en la investigación de mercado, mismos que se definieron en el apartado de las conclusiones.

Recomendaciones generales de la investigación de mercado del cuestionario aplicado a los niños de 8 a 12 años de edad.

Conforme a las conclusiones realizadas en la investigación de mercado de niños, se realizarán las siguientes recomendaciones para que EDART pueda llegar a dicho mercado objetivo y a su vez este se pueda expandir, obteniendo una aceptación tanto de los niños como de los padres de familia hacia los diferentes tipos de servicios que ofrecerá EDART a la sociedad en general.

1. Para la oferta de Licenciatura en danza clásica (ballet), se planea primeramente dirigirse al mercado de las niñas que tengan entre 8 y 9 años de edad que de preferencia no tengan conocimientos de ballet, para que primero entren a un curso en donde se les enseña las bases de la técnica, para que posteriormente ese grupo pueda ingresar sin ningún problema a la licenciatura en danza clásica, una vez cubriendo los requisitos; por otra parte a las niñas que tengan como mínimo 12 años de edad que tengan interés por tomar clases de ballet, también se les podrá ofrecer la licenciatura de danza clásica, especificando que tengan un conocimiento previo a la actividad, resaltando que si dichos conocimientos que posea el o la interesada son deficientes, se recomendará que entren a un curso que EDART previamente preparará para homologar el conocimiento y terminar de establecer algunas bases de la técnica, para que posteriormente pudieran entrar a la licenciatura sin ningún problema, de este modo se pretenderá llenar la plantilla de alumnos necesaria, abasteciéndose EDART se sus propios alumnos y de alumnos externos a la institución. El modo de motivar y convencer a las personas a estudiar danza, tendrá que ser por diferentes tipos de recursos y materiales como videos y fotos, a modo de entusiasmar a las niñas a bailar, creándoles una imagen a futuro de cual podría ser su destino si se dedicarán a ello, a su vez, se debe de motivar a los padres de familia en apoyar a sus hijas en esta actividad, sobre todo en la elección de estudiar una licenciatura a temprana edad, dicha motivación podrá darse a través de la información correcta, en donde se muestren los beneficios de practicar la danza clásica, así como de ser una bailarina profesional, apoyándose también de herramientas de coaching.
2. Conforme a los resultados de la investigación de mercados, se puede observar a un mercado de niñas que están interesadas en tomar clases de danza que no sea ballet, dicho mercado EDART lo podrá absorber ofreciéndoles clases de diferentes tipos y estilos de danza, como serían las licenciatura de contemporáneo, comedia musical y jazz, o bien clases abiertas, cursos y talleres de diferentes estilos de baile, como este mercado es grande, se podrán contemplar diversas disciplinas, para poder acaparar la mayoría del mercado en un largo plazo, apoyándose de videos, fotos y presentaciones en vivo para poder motivar a las niñas a tomar clases, al mismo tiempo que se motiva a los padres de familia informándoles los beneficios que ofrece la danza a sus hijos.
3. Basándose en la información de la investigación de mercados, se puede apreciar a un nicho compuesto por niños (hombres) que están interesados en tomar clases de danza, dicho nicho no está compuesto por un gran número de personas, pero se observa que va en crecimiento, dicho mercado EDART lo puede aprovechar al ofrecer otro tipo de servicios que no sean propiamente

clases de ballet, ya que este tipo de disciplina no es apreciada por el sector, mencionando que EDART e algún momento necesitará motivarlos a realizar estas actividades por medio de un concepto varonil, haciendo más atractivo a este tipo de actividades, tropicalizando el concepto del ballet por medio de imágenes, videos y presentaciones en vivo que muestren la parte masculina de la danza, en especial para el ballet, ya que EDART a largo plazo, necesitaría la participación de hombres en la danza clásica.

4. En general el mercado de los niños es un mercado potencial, ya que tanto los niños como los padres de familia, constantemente están en búsqueda de actividades para que los niños y las niñas puedan realizar, mencionando que con el paso del tiempo el medio exterior ha modificado hábitos, usos y costumbres de cada generación, ya que ahora es más fácil y más rápido hacerle llegar información a las personas, gracias al internet y las redes sociales, además gracias a diferentes tipos de programas en la televisión que manejan un contenido en danza, han provocado que cada vez más niñas y niños conozcan estas actividades, pudiendo concluir que este mercado prometerá ingresos atractivos a EDART si se ataca de la forma correcta, con una constante actualización, para que en todo momento la danza sea atractiva tanto para el sector de niños y jóvenes que como tal practicarán la danza, como para los padres de familia, quienes son autores de pagar por dicho servicio, en donde si la clase de danza ya no llega a ser apreciado por alguno de los dos, causará una desmotivación por alguna de los dos partes, provocando el abandono de la actividad, por el consumidor y/o cliente.

Recomendaciones generales de la investigación de mercado del cuestionario aplicado a los jóvenes de 13 a 20 años de edad.

Conforme a las conclusiones realizadas en la investigación de mercados de los jóvenes, se realizarán las siguientes recomendaciones para que EDART pueda llegar a este target de una manera exitosa, a su vez, se pretende llegar al target secundario de padres de familia de los jóvenes, para que dichos productos sean consumidos por los jóvenes y pagados por los padres de familia, definiendo las siguientes recomendaciones:

1. Después de realizar dicha investigación, se puede apreciar que los jóvenes están familiarizados con la danza, por lo tanto las estrategias que debe ejecutar EDART tienen que ir más en función de marcar una diferencia notable de la escuela EDART con el resto de escuelas del sector, resaltando que se debe de difundir en especial el estilo de danza contemporáneo, ya que de acuerdo a las respuestas, dicha danza es la menos conocida por los jóvenes y

por la sociedad en general, esto se puede llevar a cabo mediante presentaciones, videos y fotos que ayuden a la explicación de dicha danza.

2. Existe un mercado de jóvenes que tiene deseos de tomar clases de danza, el cual aún no lo realiza, provocando que EDART pueda acaparar a dicho mercado sin un competidor directo que lo amenace, recomendando que para tener éxito en las campañas de marketing, se debe acercar el producto aun más a los jóvenes, haciendo como punto de venta a las propias escuelas como secundarias, preparatorias y universidades, que es en donde principalmente se encuentra este mercado, ya que si se acerca de esta manera al target, este será más probable que contrate, que si se espera a que lleguen hasta las instalaciones de EDART que es el punto de venta principal.
3. Con relación a las clases abiertas, cursos y talleres de danza, que se impartirán en EDART, se señala que hay un mercado amplio al cual se le puede ofrecer una gran variedad de estilos y disciplinas de danza, ya que este mercado no está interesado en un solo estilo o disciplina de danza en particular, sino que este busca variedad, por lo que EDART deberá de ofrecer esta variedad para ser atractivo. Por otra partes, se recomienda que la programación de las clases de danza de cada disciplina se realicen de dos a tres veces por semana, ya que este es el número de clases que la mayoría de los jóvenes aceptarían asistir, así como también se menciona que el precio por una clase de danza se encuentre como máximo entre los cien pesos, puesto que dichas cantidades los jóvenes mencionaron que estarían dispuestos a pagar de acuerdo a la investigación de mercados realizada.
4. Conforme a la investigación de mercados realizado a los jóvenes, se señala que para hacer más atractivo a EDART, se debe de contemplar ciertos factores como: tener profesores de calidad, un ambiente de agradable y que otorgue una certificación que avale los conocimientos aprehendidos, ya que estos son los principales factores que motivan más a los jóvenes a la hora de elegir una escuela, por lo que EDART debe de enfocarse principalmente en estos mismos, ya que estos podrán ser determinantes para que los jóvenes efectúen la compra o no, sin descuidar algunos otros factores, como los colores, imagen, etc., para manejar la calidad total deseada.
5. Además de las clases abiertas, cursos y talleres, EDART principalmente ofrecerá las licenciaturas en danza clásica, danza contemporánea, jazz y comedia musical, concluyendo que además del mercado que está interesado en tomar clases de danza por gusto, existe un mercado bastante atractivo de jóvenes interesados en estudiar alguna de las licenciaturas mencionadas, destacando a la comedia musical, cabe mencionar que la mayoría de las

respuestas proporcionadas por los jóvenes indican que “tal vez” estudiarían una licenciatura, resaltando que sí existe un interés en los jóvenes pero el cual no asegura que realmente todos adquirirían el producto, pudiendo recomendar que EDART necesitaría encontrar las estrategias adecuadas para terminar de convencer a los jóvenes a estudiar una licenciatura en danza, ya que se debe sostener un mínimo de personas para la realización de las licenciaturas, para que se puedan cubrir costos y gastos sin problema, o bien sobrepasar ese número sin llegar a su tope máximo, ya que estos ingresos esperados son los pilares de la economía de EDART, puesto que las clases, cursos y talleres manejan una variabilidad en la asistencia de las personas, en cambio la asistencia de las personas de las licenciaturas es constante porque la actividad así lo requiere, asegurando una asistencia constantemente de alumnos en cada año, mismos que asegurarán los ingresos necesarios para la sobrevivencia de EDART.

6. Después de realizar la investigación de mercado, se puede apreciar que casi la totalidad de los jóvenes no conoce escuelas de danza que ofrezcan las licenciaturas mencionadas ya que la mayoría de las escuelas que algunos pudieron mencionar no imparten como tal las licenciaturas, resaltando que EDART se podría llegar a convertir en la primera marca líder en impartir licenciaturas y clases de danza, ya que no existe alguna marca líder en este ramo, siendo conocida no solo por los jóvenes sino por toda la sociedad mexicana en general.

En general el mercado de los jóvenes es un mercado atractivo en todas sus formas, ya que actualmente en México, es el sector con mayor número de personas, además este sector está en constante comunicación entre ellos, ya que gracias a las redes sociales, la información llega cada vez más rápido, resaltando que ellos mismos son los responsables que esto se cumpla al estar compartiéndose información entre sí, concluyendo que es muy fácil que este sector maneje la publicidad de boca a boca, que como ya se sabe es el tipo de publicidad menos costosa y la más eficiente para dar a conocer un producto.

3.5 Identificación de los principales clientes y demanda

En este apartado se hablará acerca de los clientes que ya son usuarios de productos similares o de la competencia de EDART, así como la situación en general acerca de las licenciaturas en danza y del público que está interesado en estudiarlas pero por diferentes motivos y circunstancias no lo consigue.

EDART identificó a dos tipos de mercado para el lanzamiento de su producto primario (licenciaturas en danza), el primer caso se refiere a que gracias a la información proporcionada por los jóvenes en el estudio de mercado, reveló que hay un mercado que está interesado en estudiar licenciaturas en danza pero la gran mayoría no ha hecho nada por realizarlo o por informarse mejor, y por otro lado existe actualmente un mercado desatendido, que está cien por ciento seguro de querer estudiar una licenciatura en danza y ya se encuentra tomando acciones para realizarlo, este mercado está compuesto principalmente por aquellas personas rechazadas por INBA, dejando específicamente este apartado para hablar acerca de la situación en la actualidad de este último mercado y que ventaja puede traer esta situación a EDART.

En la página de internet *www.eluniversal.mx* en la sección de “cultura”, el jueves 31 de marzo del año 2011, *Alida Piñon* presenta una nota acerca de la danza, teniendo como título “Vivir de la danza es todo un Arte”, resaltando como encabezado que el 28% de los mexicanos no les interesa el ballet, también se afirma que actualmente 150 jóvenes están tomando la licenciatura de danza clásica en dos escuelas del Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA), los cuales según estudios de INBA, solo se graduarán aproximadamente 10 personas de las licenciaturas correspondientes a las escuelas “academia de la danza mexicana” y “centro nacional de las artes”.

En la misma página de internet *www.eluniversal.mx* en la sección de “cultura”, el miércoles 18 de Enero del año 2012, *Alida Piñon* presenta una nota que lleva por título “Los oficios que mantienen la danza”, en donde expresa la autora que la razón principal por la cual las personas desean convertirse en bailarines profesionales es por su propia “convicción”, dicha satisfacción es tomada como una parte de su remuneración no económica, ya que la realidad de los bailarines no es favorable económicamente hablando, puesto que la vida del bailarín no es bien pagada, debido a que no existe un gran interés y demanda por parte de la sociedad en apreciar este tipo de espectáculos, así como la poca oferta de trabajo en este medio, por parte de las compañías e instituciones artísticas.

En la página de internet *www.eleconomista.com.mx* en la sección de entretenimiento, el 30 de Abril del año 2012, *Vicente Gutiérrez* menciona que “La danza en México vive una efervescencia de bailarines y escuelas, sin embargo, son tan pocos los espacios y los apoyos, que los grupos viven de manera efímera y sus integrantes de forma precaria”.

Héctor Garay (especialista en danza), dice que aunque exista un gran talento, la mayoría de los bailarines recurren a dedicarse a alguna otra actividad para obtener ingresos, ya que son pocas las ofertas de trabajo digno en este ramo,

afirma que la vida del bailarín es muy competitiva, puesto que la mayoría de ellos viven de becas y apoyos por parte del gobierno o de instituciones de danza, ya sea de manera individual o colectiva, a su vez se habla de los bailarines que de forma independiente optan por dar clases de baile en su mayoría para el sector privado; el autor concluye que “faltan estrategias de promoción de la danza, y a la vez de un reconocimiento social”.

El mismo artículo propone lo siguiente para que ya deje de existir esta situación:

“Sostener y perfeccionar el sistema de educación artística profesional, de modo a que siempre se esté buscando una mejora continua por la apertura de un mayor mercado conformado por niños y jóvenes que desean practicar la danza, identificando entre ellos los talentos y cuidarlos para que den fruto en un futuro”.

En la página de internet www.lajornada.unam.mx en la sección de “cultura”, el miércoles 11 de Junio del año 2014, *Mónica Mateos Vega*, presenta la nota con el encabezado “Urge crear más escuelas y compañías de danza”, en donde comenta que varios niños entre 9 y 14 años de edad hacen fila para su examen de admisión a las licenciaturas de danza clásica y danza contemporánea al Centro Nacional de las Artes (CENART), para las licenciaturas de ejecutante en danza contemporánea y/o ejecutante en danza clásica, con una duración de 8 a 9 años: CENART sólo admitirá a dos grupos de máximo 20 alumnos cada uno. Ese año se rompió un récord, ya que las 780 fichas disponibles para el examen de admisión en todas las escuelas INBA fueron agotados el mismo día que se abrieron los pre registros en Internet; en sólo un par de horas, hubo 500 “fichas” para danza clásica, 250 para danza contemporánea (las más solicitadas). El plantel del CENART no tiene la capacidad física para aceptar a más de 40 estudiantes de nuevo ingreso por cada carrera, reconoce *Rodolfo Hechevarría Fournier* (director de CENART 2014); “La idea es quedarnos con los mejores, que por lo general oscilan entre 15 y 20 aspirantes por cada especialidad, ya que la capacidad de los salones no da para más”. A veces, aunque el niño tenga capacidades físicas para entrar, en el fondo, la danza no es su vocación ya que es la familia quien tiene el interés que su hijo(a) entre a la licenciatura. Se han topado con casos en que los niños ya no quieren venir y los padres insisten, presionando mucho. También existen situaciones al revés, en que los jóvenes tienen la vocación y las ganas, pero sus capacidades físicas no están al máximo, explica el director del plantel.

La población estudiantil en CENART ha aumentado, sobre todo ahora que llegan aspirantes de todo el país, ya no sólo del Distrito Federal. “Entre más arte y cultura existan, tendremos mejores seres humanos” palabras del director del CENART.

Como se puede apreciar, hay mucho mercado desatendido por personas que son rechazadas por las diferentes casas de cultura que imparten la licenciatura incorporadas a INBA, ya que del total de aspirantes que tienen el deseo de entrar a alguna licenciatura en danza, solo el mínimo lo consigue, rechazando a la gran mayoría de los aspirantes, concluyendo que dicho mercado está desatendido, el cual EDART podría aprovecharlo al no tener un competidor del sector privado directo.

En la página de internet www.lajornada.unam.mx en la sección de “cultura”, el lunes 14 de julio del año 2014, *Jorge S. Gutiérrez* escribió su nota “sería un suicidio hacer masivo el sistema de educación artística” (el INBA no cubrirá el total de la demanda, ninguna institución puede cubrir el total de la demanda de una región, eso no pasa en ningún lugar del mundo), la noticia comenta que en tres años la matrícula de las escuelas de INBA aumentó en un 20% ya que la demanda en educación artística en México se ha incrementado, las opciones académicas han aumentado un 50% del año 2001 a la fecha el número de personas interesadas en estudiar una licenciatura en danza, el cual informan que se debe de decidir entre aumentar la matrícula de alumnos o bien mantener el trato personalizado para que este sea de calidad, como se ha estado trabajando.

En danza y música hay que valorar si un estudiante no tiene cualidades de oído o cuerpo; sería irresponsable dejarlo continuar, no llegaría a una vida profesional o hasta podría haber daño físico, puntualizó el subdirector general de Educación e Investigación Artísticas del INBA.

La matrícula de alumnos del INBA en el año 2013 era de **9 mil 700 alumnos** (sin contar a los jóvenes que ingresarían ese año). La cifra registra un incremento de 20% respecto del año 2011, Gutiérrez (Subdirector de INBA) reconoce que si bien no se satisface completamente la enorme demanda por educación artística, los porcentajes son reflejo del esfuerzo institucional por cada vez admitir a más alumnos. No obstante, lo piensa unos segundos y señala: “No sería responsable meter más alumnos en cada grupo”, hacerlo masivo sería un suicidio para el sistema de educación artística, porque se traicionaría el principio de mantener y crecer la calidad de las clases.

Los directores de los cuatro planteles del CENART ofrecieron un panorama acerca de sus escuelas ante el proceso de admisión en curso, en donde se aprecia que un 90% de los aspirantes fueron rechazados de la escuela de pintura “La Esmeralda (INBA)”, más un número indeterminado de aspirantes sin oportunidad siquiera de presentar ahí los exámenes de admisión; en la Escuela Nacional de Arte Teatral sólo 45 lugares se ofrecieron ante una demanda de 700 aspirantes; La Escuela Nacional de Danza Clásica y Contemporánea se encuentra en la

misma situación; y por último la Superior de Música registró a mil 617 jóvenes interesados en ingresar, cifra que luego de las primeras audiciones ha bajado a 502 aspirantes, pero que quizá, después de más exámenes, resultará en que poco más de 50% del último porcentaje se quedará en el camino.

“(INBA) Tenemos los recursos para poder atender, mantener y superar la calidad que ahora tenemos. Creo que en el país necesitaríamos tener más opciones, como pasa en todo el sistema educativo nacional, en el cual estamos atendiendo a un porcentaje muy bajo de la demanda que hay. No vamos a poder cubrir la demanda completamente, eso no pasa en ningún lugar del mundo” (Gutiérrez, 2011).

Se puede observar en este artículo de acuerdo a la entrevista realizada al director general de las escuelas INBA, en donde reconoce que INBA no puede cubrir toda la demanda, ya que la demanda que llega a cubrir es mínima, de hecho afirma que debería de existir más opciones de escuelas que ofrezcan licenciaturas en danza, cubriendo de este modo toda la demanda, puesto que las características de la actividad son rigurosas y especiales, no se puede tener un entrenamiento de danza sobrepoblado de alumnos, ya que se perdería la calidad del servicio, impidiendo que INBA agrande su matrícula de alumnos por la situación que se comenta, se abre el mercado a otras empresas del medio como EDART.

En la revista *www.soyentrepreneur.com* en el apartado de *planes de negocios escuela niños y adolescentes*, el 6 de Mayo del año 2014, Erika Uribe opina acerca de las escuelas de danza para niños y jóvenes, teniendo como título “abre tu academia de arte infantil”, esta publicación se baso en los estudios citados que realizó CONACULTA en donde concluye que 11.2 millones de mexicanos están interesados por estudiar alguna actividad, taller o curso relacionado con la danza, asegurando que dicho negocio es muy bueno y manejará rendimientos económicos atractivos, ya que el Nivel Socio Económico (NSE) del target que marca el artículo es: A, B, C y C+ , resaltando que el aspecto económico que marca el artículo coincide con los márgenes económicos que EDART había contemplado en su target, pudiendo confirmar que el NSE que se manejará es el correcto, además en el artículo se dice que el margen de utilidad que este negocio podría generar será del 16 al 33 por ciento, concluyendo entre otras razones, que dicho negocio es atractivo por la por la sociedad, gracias a programas de televisión y actividades que actualmente se están manejando a los diferentes tipos de poblaciones, a su vez que existe una atracción por los padres de familia para que sus hijos realicen una actividad física y/o cultural, sobre todo por las madres que principalmente desean que sus hijas tomen este tipo de actividades como una formación cultural y física fundamental.

Se concluye que la demanda actual de las personas interesadas en tomar una licenciatura en danza es mayor de la que parece, ya que solo se tienen los antecedentes de la demanda que intenta entrar al INBA, sin embargo los datos proporcionados por el estudio de mercados de EDART, revelaron una gran demanda por parte de los jóvenes y los niños respecto a realizar actividades relacionadas con la danza, por otra parte se puede apreciar que cada año “aproximadamente se ofrecen 750 fichas para poder realizar el examen de admisión a alguna licenciatura que ofrecen las escuelas INBA, las cuales no alcanzan a cubrir a los miles de aspirantes sin ficha para poder presentar el examen, de esos 750 aspirantes, solo aproximadamente 100 personas serán aceptadas para estudiar alguna licenciatura de danza en INBA, rechazando sin alguna otra posibilidad al resto de los aspirantes, resaltando que aproximadamente existe un total de 650 personas interesadas en estudiar alguna licenciatura en danza, más las miles de personas que se quedaron sin la oportunidad de presentar el examen de admisión, más las personas que manifiestan algún interés en estudiar alguna licenciatura pero desconocen alguna escuela que ofrezca dicho servicio, en conjunto está situación, da la pauta para decir que hay un mercado suficientemente grande y atractivo para realizar el proyecto de EDART, el cual podrá estar conformado por un mercado grande y potencial de niños y jóvenes con diferentes grados de intereses por realizar actividades que tengan que ver con la danza.

3.6 Identificación de los principales competidores

En este apartado se mencionarán los principales competidores que ofrecen licenciaturas de danza tanto en el Distrito Federal, como en el resto del país, mencionando las más importantes en cuanto a cantidad de alumnos y nivel profesional que manejan, también se mencionará a la competencia principal del D.F. que no ofrezca necesariamente la licenciatura pero si clases, talleres y cursos de diferentes tipos y estilos de danza, además de mencionar algunas escuelas que ofrecen la licenciatura en comedia musical, dicha licenciatura se menciona por separado, ya que propiamente no es un estilo de danza como las anteriores.

3.6.1 Principales competidores que ofrecen licenciaturas en danza en el Distrito Federal por parte de INBA

1. Escuela Nacional de Danza Clásica y Contemporánea (CENART).

Oferta académica:

- Bailarín ejecutante de danza clásica.
- Licenciatura en docencia de danza clásica.
- Bailarín ejecutante en danza clásica (plan especial para varones).
- Iniciación y sensibilización en danza contemporánea.
- Bailarín ejecutante en danza contemporánea.
- Licenciatura en coreografía.

Ubicación:

Calle Río Churubusco 79, Coyoacan, Country Club, 04220 Ciudad de México, D.F.

Costo: Aproximadamente \$2,000.00 anuales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

2. Academia de la Danza Mexicana.

Oferta académica:

- Interprete de Danza de Concierto (Formación especial para varones).
- Licenciatura en Danza Clásica.
- Licenciatura en Danza Contemporánea.
- Licenciatura en Danza Popular Mexicana.

Ubicación:

Prolongación Xicotencatl #24, Colonia Churubusco, Delegación Coyoacán, C. P. 04210, Distrito Federal.

Costo: Aproximadamente \$2,000.00 anuales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

3. Escuela Nacional de Danza Nellie y Gloria Campobello

Oferta académica:

Licenciatura en Educación Dancística con orientaciones en Danza:

- Danza Contemporánea.
- Danza Española.
- Danza Folclórica.

Ubicación:

Campos Elíseos 480, Colonia Polanco, C.P. 11500 D.F.

Costo: Aproximadamente \$2,000.00 anuales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

3.6.2 Principales competidores en otros estados de la república que ofrecen licenciaturas en danza

- **Monterrey**

Escuela Superior de Música y Danza de Monterrey (apoyado por INBA).

Oferta académica:

- Licenciatura en Danza Clásica.
- Licenciatura en Danza Clásica, plan especial para varones.
- Enseñanza de la Danza con Especialidad en Clásico.
- Licenciatura en Danza Contemporánea.
- Licenciatura en Danza Folklórica.

Costo: Aproximadamente \$2,000.00 anuales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

- **Xalapa**

Universidad Veracruzana (apoyado por INBA).

Oferta académica:

- Licenciatura en Danza Contemporánea.

Costo: Aproximadamente \$700.00 semestrales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

- **Mazatlán**

Escuela Profesional de Danza de Mazatlán (apoyado por INBA).

Oferta académica:

- Licenciatura en Danza.

Costo: Aproximadamente \$1,000.00 mensuales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

- **Puebla**

1. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP).

Oferta académica:

- Licenciatura en Danza.

Costo: \$4,000.00 Semestrales

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

2. Universidad de las Américas Puebla (UDLA).

Oferta académica:

- Licenciatura en Danza.

Costo: \$2,700.00 mensuales.

Fecha de admisión: Mayo – Agosto.

- **Guadalajara**

Instituto Superior de Artes Escena

Oferta académica:

- Licenciatura en Danza Contemporánea y Coreografía.

Costo: Aproximadamente \$4,000.00 semestrales.

Fecha de admisión: Mayo – Agosto.

- **Yucatán**

Escuela Superior de Artes de Yucatán.

Oferta académica:

- Licenciatura en Educación Artística.
- Licenciatura en Docencia de la Danza Clásica.

Costo: Inscripción Semestral \$700.00, \$550.00 mensuales.

Fecha de admisión: Mayo – Agosto

Se resalta que la mayoría de las escuelas anteriormente mencionadas, son escuelas apoyadas o pertenecientes directamente a INBA, o bien apoyadas por el gobierno de sus estados correspondientes, resaltando que INBA es dependiente del gobierno de México.

3.6.3 Principales competidores indirectos

A continuación se mencionarán los principales competidores que no ofrecen alguna licenciatura en danza pero si el mismo producto (clases, cursos o talleres de ballet, contemporáneo, jazz y comedia musical), pero sin la categoría de licenciatura, dicha competencia está ubicada en el Distrito Federal, resaltando que pueden ser tanto escuelas del sector público como del sector.

- Centro Cultural Ollin Yoliztli.
- La Escuela de Danza Contemporánea (EDC).
- Escuela de Danza de la Ciudad de México.
- Danza 3.
- Centro Cultural “Los Talleres” A.C.
- Estudio Profesional de Danza Ema Pulido.
- Black Studio.
- Gym Condesa.
- Academia de Ballet de Coyoacán.
- Contempodanza.
- G Martell.
- Artestudio.
- Efel Danse
- Cecaap
- Entre otras.

Como se pudo apreciar en listado anterior, INBA y otras instituciones apoyadas por el gobierno tanto en el Distrito Federal como en el resto del país, son las principales instituciones que ofrecen las licenciaturas en danza, ya que el sector privado de escuelas de danza no lo ha realizado de una manera profesional y

masiva al no ofrecer una licenciatura como tal, ya que las pocas escuelas de danza a nivel privado no son muy conocidas por parte de la sociedad, puesto que sus servicios de clases van enfocadas como una actividad secundaria o un pasatiempo que los jóvenes puedan realizar sin el compromiso de someterse a las exigencias de una licenciatura, concluyendo que EDART será de las escuelas pioneras en ofrecer este tipo de servicios de manera masiva, permitiendo acaparar la mayoría o la totalidad del mercado que fue rechazado de alguna escuela de INBA, a su vez EDART surgirá como una nueva opción de estudio para que las personas que están interesadas en estudiar alguna licenciatura en danza y no han encontrado donde lo puedan realizar allí para satisfacer su deseo o su necesidad.

3.7 Pronostico de ventas

Se realizó un pronóstico de ventas en donde específicamente, para efectos de esta investigación, se trabajará bajo el escenario real, dicho escenario se basó gracias a los estudios de mercado realizados, en noticias y en el método de observación, pudiendo encontrar y concluir los hallazgos encontrados acerca del comportamiento, gustos y preferencias de los diferentes tipos de target que contemplará EDART, pudiendo definir el número de personas que consumirán el producto, cuantas veces lo consumirían y a qué precio, dichos factores ayudaron a EDART a definir su precio ideal, para que posteriormente se pueda realizar el pronóstico de ventas esperado por parte del mercado y empezar a realizar estimaciones y cálculos en cuanto a los ingresos (ANEXO III).

Datos para calcular el pronóstico de Ventas.

1. Licenciatura en danza clásica (primer producto).

Duración de la licenciatura: de 4 a 6 años.

Costo por mensualidad de la licenciatura: Primeros cinco años: \$4,500.00; sexto año: \$3,000.00.

Ingresos estimados correspondientes a la licenciatura de danza clásica.

- Primer año de la licenciatura: **\$180, 000.00 mensuales** (con 40 alumnos).
- Segundo año de la licenciatura: **\$153, 000.00 mensuales** (con 34 alumnos).
- Tercer año de la licenciatura: **\$180, 000.00 mensuales** (con 40 alumnos).
- Cuarto año de la licenciatura: **\$153, 000.00 mensuales** (con 34 alumnos).
- Quinto año de la licenciatura: **\$126, 000.00 mensuales** (con 28 alumnos).
- Sexto año de la licenciatura: **\$66, 000.00 mensuales** (con 22 alumnos).

2. Licenciatura en danza contemporánea.

Duración de la licenciatura: de 4 a 6 años.

Costo por mensualidad de la licenciatura: Primeros cinco años: \$4,500.00; sexto año \$3,000.00.

Ingresos estimados correspondientes a la licenciatura de danza contemporánea.

- Primer año de la licenciatura: **\$180, 000.00 mensuales** (con 40 alumnos).
- Segundo año de la licenciatura: **\$153, 000.00 mensuales** (con 34 alumnos).
- Tercer año de la licenciatura: **\$180, 000.00 mensuales** (con 40 alumnos).
- Cuarto año de la licenciatura: **\$153, 000.00 mensuales** (con 34 alumnos).
- Quinto año de la licenciatura: **\$126, 000.00 mensuales** (con 28 alumnos).
- Sexto año de la licenciatura: **\$66, 000.00 mensuales** (con 22 alumnos).

3. Licenciatura en Jazz y Comedia Musical.

Duración de la licenciatura: De 3 a 5 años.

Costo por mensualidad de la licenciatura de jazz y comedia musical, por los cinco años será de: \$4,500.00.

Ingresos estimados correspondientes a la licenciatura de Jazz y comedia musical.

- Primer año de la licenciatura: **\$360, 000.00 mensuales** (con 80 alumnos).
- Segundo año de la licenciatura: **\$306, 000.00 mensuales** (con 68 alumnos).

Ingresos estimados correspondientes a la licenciatura de Jazz.

- Tercer año de la licenciatura: **\$180, 000.00 mensuales** (con 40 alumnos).
- Cuarto año de la licenciatura: **\$153, 000.00 mensuales** (con 34 alumnos).
- Quinto año de la licenciatura: **\$126, 000.00 mensuales** (con 28 alumnos).

Ingresos estimados correspondientes a la licenciatura de comedia musical.

- Tercer año de la licenciatura: **\$180, 000.00 mensuales** (con 40 alumnos).
- Cuarto año de la licenciatura: **\$153, 000.00 mensuales** (con 34 alumnos).
- Quinto año de la licenciatura: **\$126, 000.00 mensuales** (con 28 alumnos).

Se añade también que se cobrará una inscripción anual a los alumnos de cada una de las licenciaturas, en donde el primer año será de \$2,000.00 y para el segundo año hasta que se concluya la licenciatura, será de \$1,000.00

Además de las licenciaturas que son el producto principal de EDART, también se brindarán los servicios de clases abiertas de danza, cursos y talleres para complementar la preparación de los jóvenes que estudian la licenciatura o bien, para atacar al mercado de personas que les interesa tomar clases relacionadas con la danza por diversión, sin la necesidad de someterse a una licenciatura. En esta cuestión, los precios se manejarán por paquetes de clases en donde se pueden observar los siguientes precios correspondientes: **4 clases al mes: \$400.00 mensuales, 8 clases al mes: \$800.00 mensuales, 12 clases al mes: \$1,000.00 mensuales, 20 clases al mes: \$1,400.00 mensuales y todas las clases al mes: \$1,500.00 mensuales**, cabe mencionar que el precio de los talleres dependerá de la complejidad del taller y del profesor, pero para fines de esta investigación, se tomará el mismo precio de los paquetes de clases abiertas para los cursos y talleres.

Ingresos estimados de las clases abiertas, cursos y talleres en un escenario real es de: **\$435, 600.00** al mes, teniendo un promedio total de 440 personas aparte de las personas inscritas en la licenciatura; se añade también que estos ingresos no se verán reflejados desde el principio, ya que la cantidad estimada es hasta después de 3 años, indicando que se estimó que cada mes se inscribieran 25 personas en sus diferentes modalidades, hasta llegar al total de personas necesarias o bien sobrepasar la cifra, sin caer en el límite máximo permitido por las capacidades instaladas del lugar, por la parte de la licenciatura, en el sexto año se tendrá a un total de 748 personas corresponderán a dicha población, para tener una plantilla de alumnos total de 1,188 personas.

Además de estos ingresos, también se añade que EDART percibirá más ingresos por medio de la renta de la cafetería, el cuál será una renta mensual de \$6,000.00, además EDART planea establecer un gimnasio dentro de sus instalaciones, el cual se le cobrará un precio extra de \$350.00 por usarlo a las personas que no estén inscritas en alguna licenciatura y únicamente asistan a alguna clase, taller o curso de danza, estimando una inscripción de 60 personas, que arrojarán un ingreso de \$21,000.00 al mes, señalando que este ingreso se verá reflejado hasta el tercer año de operación.

Con base en la información anterior, se determinará el pronóstico de ventas correspondiente a 6 años, añadiendo que una vez que se arranque el proyecto, en la parte de las licenciaturas, se empezará con dos generaciones a las vez: la “generación 0”, que estará conformada por personas que ya tengan conocimientos

previos de danza que estén avalados por alguna escuela, en donde se especifique que mínimo tienen un año de estudios, para dicha generación se realizará un examen de ingreso más riguroso para que estos empiecen desde el tercer año de la carrera; la razón de ser de esta generación, fue propuesta para evitar deudas a mediano y largo plazo provocadas por faltantes de dinero en el primer año, ya que los costos y gastos tanto fijos como variables serían superiores a los ingresos si se empezará a operar con tan solo una generación, y para que no se empiece a endeudar la empresa desde el inicio, se sugirió aumentar de alumnos para recuperar esos faltantes de dinero; por otro lado se iniciará la “generación 1”, conformada por niños y jóvenes con aptitudes y actitudes para ejecutar la danza de una manera profesional.

Ingresos estimados totales de todas las licenciaturas, clases abiertas, cursos, renta de cafetería y gimnasio.

- Primer año: se percibirán **\$18, 657, 800.00.**
- Segundo año: se percibirán **\$27, 086, 900.00.**
- Tercer año: se percibirán **\$35, 265, 700.00.**
- Cuarto año: se percibirán **\$38, 278, 400.00.**
- Quinto año: se percibirán **\$42, 714, 000.00.**
- Sexto año: se percibirán **\$44, 320, 400.00.**

Se puede apreciar el aumento de ingresos con el paso del tiempo, puesto que al ser una escuela, se espera que cada año ingrese una nueva generación y que la generación pasada continúe al siguiente nivel y así sucesivamente, resaltando que hasta el sexto año se reflejará el nivel máximo de ingresos de EDART, ya que cada generación estará en un promedio de 5 a 6 años estudiando cada licenciatura, se resalta también que el ingreso a las licenciaturas será de una manera anual, ya que el mercado real es pequeño a comparación de otros mercados, el cual si se ataca por de una manera masiva, en poco tiempo este puede llegar a agotarse y posiblemente a desaparecer, puesto que se debe de dar un tiempo para que más personas se vayan integrando cada vez más al mercado de personas interesadas en pertenecer a la danza; este tipo de información le servirá a EDART para realizar sus estimaciones y calcular el movimiento de las entradas y salidas de EDART, a su vez le permitirá pronosticar el posible retorno de la inversión realizada, punto de equilibrio, porcentaje de utilidad, entre otras, para que una vez que se realicen los cálculos, se pueda llegar a convencer a los socios en invertir en EDART. Por otra parte se señala que los ingresos están estimados en un escenario real, considerando que conforme el paso del tiempo, algunas personas decidan ya no continuar la licenciatura, abandonando la carrera, esto se calculó con el fin de que fuera verídica y real la información pronosticada.

Ahora bien, viendo que la información numérica es atractiva, se pueden empezar a desarrollar las estrategias de mercadotecnia para asegurar que el mercado que está interesado en el producto, se decida por EDART y no por algún otro competidor directo o indirecto.

3.8 Mezcla de Mercadotecnia (4 p's)

A continuación se detallarán los diferentes tipos de productos y/o servicios que ofrecerá EDART a sus clientes, así como la explicación de los factores que marcan la diferenciación de EDART con sus competidores, señalando las ventajas competitivas y estrategias que se utilizarán para que el mercado identifique los productos que ofrece EDART, abarcando la descripción del producto, plaza, precio y promociones, para que al finalizar la descripción del producto, se pueda realizar la mezcla de mercadotecnia correspondiente y se genera la venta.

3.8.1 Producto y/o Servicio.

a) Descripción general del producto y/o servicio.

La Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART) como tal pretende ser una escuela de danza del sector privado en el Distrito Federal, que ofrecerá a niños y a jóvenes licenciaturas a nivel profesional y/o técnico para que estos puedan tener una preparación de calidad y alcanzar un nivel profesional de danza, sin necesidad de recurrir principalmente a las escuelas del gobierno a través de INBA o alguna otra institución, convirtiendo a los jóvenes en licenciados de algún estilo de danza; de igual manera EDART ofrecerá a los padres de familia seguridad y confianza en la preparación profesional de sus hijos, en un ambiente flexible y profesional, ofreciendo el mismo o mayor entrenamiento de calidad que INBA ofrece pero con una mayor libertad de implementar innovaciones y otros estilos de enseñanza, que garantizarán una mejor preparación, haciendo más accesible y atractiva la danza a todo tipo de personas, enriqueciendo su cultura y sus capacidades dancísticas que lo ayudarán a descubrir nuevos talentos.

A continuación se mencionarán las cuatro modalidades de licenciatura que EDART ofrecerá a sus clientes, los cuales son el pilar de sus ingresos, a su vez se mencionarán los productos secundarios que también EDART ofrecerá, los cuales ya se han mencionado con anterioridad.

1. Licenciatura en danza clásica:

Este servicio es para niñas y niños de 12 a 15 años de edad, con un NSE A/B/C+/C que tengan interés por tomar clases de ballet, específicamente interesados en convertirse en bailarines profesionales, recomendando que las personas interesadas en realizar esta actividad de una manera profesional, empiecen a una edad temprana, puesto que dicha actividad requiere de un entrenamiento físico, el cual se logra de una mejor manera si la persona empieza a una edad temprana, puesto que es más fácil moldear y trabajar su cuerpo, además de crear dicho hábito desde una temprana edad, para que este se arraigue dentro de sus hábitos y costumbres y con el paso del tiempo este permanezca como un estilo de vida; se resalta que al ser una actividad física, esta tiene una vida corta, puesto que con el paso del tiempo, esta actividad va desgastando poco a poco el cuerpo, mencionando que a una edad de 30 años, el ejecutante de danza clásica ya le será difícil bailar, esto puede variar dependiendo del tipo de persona y demás factores, ya que existen excepciones. Dicha oferta también ofrece a los alumnos graduados que puedan pertenecer a la compañía de danza clásica de EDART, mencionando que para graduarse de esta licenciatura el alumno deberá cursar con normalidad alguna modalidad de estudios que marca la SEP como primaria, secundaria o preparatoria.

La “**licenciatura en danza clásica**”, tiene una duración de 6 años en total, dentro de los cuales se divide en dos etapas: iniciación (1° y 2° año) en donde se le dotará al alumno de todas las técnicas básicas de la disciplina, que le servirán como base para practicar no solo el ballet clásico sino otro tipo de disciplinas, pudiendo concluir que esta etapa puede ser de uno o de dos años dependiendo de las capacidades y aptitudes del alumno, y carrera (3°, 4°, 5° y 6° año); en cada año el alumno asistirá a 3 clases prácticas al día con una duración de hora y media cada una y una clase teórica al día con una duración de una hora de Lunes a Viernes, sumando 5 horas y media en total de clases al día, al terminar los dos primeros años, se les otorgará un certificado interno y al finalizar los seis años se les otorgará su carta pasante, para que puedan iniciar los trámites de titulación que marque la SEP, para que los alumnos titulados, ya puedan ser licenciados ejecutantes de la danza clásica y puedan empezar a bailar de una forma profesional, ya sea por parte de EDART o bien por su propia cuenta.

2. Licenciatura en Danza Contemporánea.

Este servicio es para hombres y mujeres de 12 a 22 años de edad, con un NSE A/B/C+/C que tienen interés por estudiar una licenciatura en danza contemporánea, a diferencia de la danza clásica, en este tipo de danza las personas pueden empezar a estudiarla a una edad un poco más avanzada, sin

embargo se recomienda también que dicha actividad se realice a una edad temprana para que la persona que lo realiza se le facilite más a la hora de ejecutarla; esta disciplina es mucho más flexible que la danza clásica, por lo mismo permite que los jóvenes puedan empezar a realizarla sin ninguna preparación previa, resaltando que también está sujeta a las capacidades y aptitudes que la persona posea, a su vez se resalta que la vida del bailarín de danza contemporánea tiene una vida profesional larga a comparación del bailarín de danza clásica, ya que un bailarín de esta disciplina puede bailar profesionalmente hasta los 30 o 40 años si su cuerpo aún se lo permite; dicha oferta también ofrece a los alumnos graduados que puedan pertenecer a la compañía de danza contemporánea de EDART, mencionando que para graduarse de esta licenciatura el alumno deberá cursar con normalidad alguna modalidad de estudios que marca la SEP como primaria, secundaria o preparatoria, así como sujetarse a las normas que marca la misma SEP para poderse titular.

La “**Licenciatura en danza contemporánea**” tiene una duración de 5 a 6 años en total, dentro de los cuales se divide en dos etapas: iniciación (1° y 2° año) en donde dicha iniciación enseña a los alumnos las técnicas básicas para que puedan empezar a convertirse en bailarines profesionales, pudiendo concluir que esta etapa puede ser de uno o de dos años dependiendo de las capacidades y aptitudes del alumno; la segunda etapa llamada carrera (3°, 4°, 5° y 6° año); en cada año el alumno asistirá a 3 clases prácticas diarias con una duración de hora y media cada una y a 1 clase teórica con duración de una hora al día de Lunes a Viernes, asistiendo a 5 horas y media diarias, al terminar los dos primeros años, se les otorgará un certificado interno y al finalizar los seis años se les otorgará su carta pasante, para que puedan iniciar los trámites de titulación, para que los alumnos titulados, ya puedan ser licenciados ejecutantes de la danza contemporánea y puedan empezar a bailar de una forma profesional, ya sea por parte de EDART o bien por su propia cuenta.

3. Licenciatura técnica en Jazz y Comedia Musical.

Este servicio va dirigido a hombres y mujeres de 15 a 22 años de edad, con un NSE A/B/C+/C que tienen interés por estudiar la licenciatura a nivel técnico de jazz o de comedia musical; esta licenciatura se maneja a nivel técnico porque no existe alguna metodología que la SEP o alguna otra institución educativa avale a esta disciplina como una carrera profesional, así que el reconocimiento o la validez de esta carrera se manejará a nivel interno, en donde a las personas se les pedirá como requisito que tengan por terminada la secundaria o la preparatoria ya que para estudiar estas carreras no se necesita empezar a una edad temprana, o bien tener algún conocimiento previo en danza, puesto que en estas licenciaturas se maneja un grado de complejidad bajo a comparación de las otras dos licenciaturas

(clásico y contemporáneo), por lo que el ingreso a esta licenciatura es más flexible y permite que las personas puedan ejecutarla profesionalmente por más tiempo que a las otras dos opciones anteriores, al igual que en las licenciaturas anteriores, también se recomienda que se empiece a una edad temprana para que sea más fácil poderla ejecutar, pero este no es un requisito indispensable en estos casos; dicha oferta también ofrece que los alumnos graduados puedan pertenecer a la compañía de danza en jazz para espectáculos y/o performance o bien a la compañía de teatro musical de EDART, también se menciona que para graduarse de esta licenciatura el alumno deberá cursar con normalidad alguna modalidad de estudios que marca la SEP como preparatoria o bien la universidad.

La **“Licenciatura de danza jazz o actuación en comedia musical”** tiene una duración de 5 años en total, dentro de los cuales se divide en dos etapas: iniciación (1° y 2° año) en donde dicha iniciación pretende dotar al alumno los conocimientos necesarios para empezar a convertirse en un bailarín profesional de ese estilo, pudiendo concluir que esta etapa puede ser de uno o de dos años dependiendo de las capacidades y aptitudes del mismo; la segunda parte denominada carrera (3°, 4° y 5° año), mencionando que en esta parte el alumno podrá escoger entre la carrera de jazz o comedia musical, puesto que ambas manejarán el mismo tronco común; definiendo que los siguientes años van enfocados principalmente a la actividad elegida por los alumnos; en cada año el alumno asistirá a 3 clases prácticas con una duración de hora y media cada una al día y una clase teórica con duración de una hora al día de Lunes a Viernes, teniendo en total 5 horas y media al día de clase, al terminar los dos primeros años, se les otorgara un certificado interno y al finalizar los cinco años restantes si son completados de una manera exitosa se les otorgara su siguiente certificado interno, para que los alumnos titulados, ya puedan ser “licenciados” ejecutantes en jazz o bien actores en comedia musical y puedan empezar a bailar o actuar de una forma profesional, ya sea por parte de EDART o bien por su propia cuenta.

4. Clases abiertas.

Este servicio es para hombres y mujeres de 6 a 50 años de edad, con un NSE A/B/C+/C que tienen interés por realizar alguna actividad relacionada con la danza o bien con los movimientos del cuerpo, ya que existen personas que desean integrarse al mundo de la danza pero sin someterse propiamente a las exigencias de una licenciatura, puesto que dichas personas solo quisieran tomar clases como una actividad secundaria que les ayudara en múltiples aspectos, este tipo de clases tendrán un alto grado de variabilidad, ya que EDART debe de buscar siempre una continua innovación y actualización de las diferentes metodologías, así como las tendencias que marca la época y la sociedad hablando de la danza, pudiendo abarcar a un mercado interesado en ejecutar la danza de otra forma, sin

descuidar las clases de ballet, contemporáneo y jazz (productos primarios), en donde se buscará que los alumnos tengan algún tipo de participación y/o examen cada determinado tiempo para medir sus conocimientos obtenidos a lo largo de las clases, además de medir el desempeño por parte del profesor y de la escuela en general.

5. Cursos y talleres.

Este servicio es para hombres y mujeres de 6 a 50 años de edad, con un NSE A/B/C+/C que tienen interés por realizar alguna actividad relacionada con la danza o bien con los movimientos del cuerpo con un límite de tiempo para la realización del mismo, dichas actividades se realizarán para cumplir diferentes tipos de objetivos, puesto que con dichos cursos y talleres se pretenderá que el alumno de EDART que estudie alguna licenciatura o bien tome clases abiertas pueda complementar su entrenamiento con los diferentes tipos de disciplinas ofrecidas por algún taller o algún curso, además se pretende que los bailarines profesionales que sean egresados de EDART o bien egresados de alguna otra institución puedan de igual forma complementar su entrenamiento o bien actualizarse en cuanto a métodos, técnicas, disciplinas, etc. para que sigan formándose como bailarines profesionales. Por último las personas que no cuenten con alguna preparación previa en cuestiones de danza, podrán acercarse a la danza por medio de estos cursos y talleres, en los cuales se buscara que al finalizar el taller o curso, el alumno tenga un examen o una presentación para evaluar su conocimiento, al igual que del profesor y de EDART en general.

Estos son los productos que EDART ofrecerá a la sociedad, los cuales están encaminados a cubrir la necesidad existente de los niños y jóvenes que estén interesados en tomar clases de danza, ya que al manejar diferentes tipos de servicios, permitirá a EDART tener un mayor mercado al cubrir diferentes tipos de gustos y deseos, ya que si EDART solo se enfocara en una sola necesidad tendría un mercado más pequeño el cual sería más difícil manejar ingresos altos al verse limitados en cuanto a la variedad, que posiblemente no sean lo suficientemente altos para cubrir si quiera el punto de equilibrio.

b) Beneficios del producto (ventajas competitivas).

Como se mencionó anteriormente, en la actualidad se ha comprobado que ha crecido el número de personas interesadas en alguna licenciatura en danza, datos de INBA han revelado que este número sigue aumentando, en donde afirma la misma institución que no alcanza a satisfacer toda la demanda de las personas

interesadas en dichas actividades, teniendo como resultado un mercado desatendido que posiblemente desaparezca si no se pone atención en ello.

INBA, año tras año certifica y gradúa a jóvenes de todas sus licenciaturas, pero es una cifra pequeña a comparación de la cantidad de personas que entran a los primeros semestres de la carrera, esto se debe a que existe una enorme deserción por parte de los jóvenes en dichas carreras, ya que de las 40 personas que entran, se gradúan un promedio de 10 personas; por otro lado se sabe que INBA obtiene fondos por parte del gobierno, convirtiéndola en una empresa pública y como tal está sujeta a ciertas condiciones como la mayoría de empresas públicas en el país, además de ciertas características y fenómenos que aparecen en este tipo de instituciones como lo es el nepotismo, burocracia, falta de presupuesto, reglas estrictas, entre otras; dichos factores dan pie a concluir que el nivel de INBA ha bajado en algunos aspectos, teniendo muchas áreas de oportunidad que pudieran mejorar, dicha información ha sido proporcionada en parte por ex alumnos y ex maestros de las escuelas de INBA, mismos que son considerados como expertos en el tema; concluyendo que no se afirma como tal que las escuelas de INBA sean malas o deficientes, únicamente se argumenta que dichas escuelas tienen áreas de mejora que no se han atendido, debido a la restringida toma de decisiones, entre otros aspectos, provocando disconformidad por parte de los alumnos y profesores, lo que ha provocado un déficit en el nivel de enseñanza según los expertos.

Partiendo de los párrafos anteriores, se menciona que existe un mercado que es rechazado por las escuelas de INBA, a su vez existe un mercado de personas que desertan por diferentes razones de las escuelas de INBA y por último a un mercado de personas que les interesaría estudiar una licenciatura en danza pero como tal estos no conocen en donde puedan estudiar alguna profesionalmente, dicho lo anterior, ayuda a concluir que hay un problema de motivación, puesto que la mayoría de la sociedad conoce este tipo de actividades, pero pese a que es conocida la danza en México, esta no ha terminado de ser una actividad muy común, concluyendo que si EDART trabaja en estos aspectos, podría acaparar un gran mercado perteneciente a la danza. Se menciona además que como tal no hay una marca conocida de escuelas de danza en el sector privado por parte de las personas que les gustaría estudiar danza, ni un “top of mind” por parte de la sociedad de alguna marca de escuelas de este tipo, estas dos últimas afirmaciones se revelaron tras el estudio de mercado realizado por EDART, el estudio preliminar y noticias de periódicos.

Por otro lado, en el Distrito Federal hay muchas escuelas de danza que ofrecen sus servicios, sosteniendo que en su mayoría les hace falta calidad, ya que se ha comentado que las metodologías de enseñanza en México no están

estandarizadas, ni reguladas, permitiendo que cada escuela elija su método de enseñanza que crea correcto, pudiendo apreciar notablemente diferencias entre las escuelas una con otra, además se resalta que ninguna escuela privada que específicamente enseñe danza, ofrece alguna licenciatura con validez oficial, convirtiendo a EDART como cómo la única institución privada que si lo hará, siendo esta última una ventaja competitiva que difícilmente otra escuela privada podría ofrecer, por la complejidad que esto implica.

A continuación se mencionarán las ventajas competitivas que EDART empleara para sobresalir entre sus competidores, dichas ventajas se basaron principalmente en todas las áreas de oportunidad que se encontraron en la competencia y las necesidades y deseos de las personas que quieren asistir a clases de danza, ya sea de una manera profesional o bien como alguna otra actividad secundaria.

- Primera escuela de calidad mexicana especializada en clases profesionales de danza que ofrezca las licenciaturas de danza clásica y danza contemporánea en el Distrito Federal.
- Manejo de una marca como sello distintivo, para que esta pueda ser reconocida a nivel nacional por la sociedad y esta se convierta en la marca más sonada de escuelas de danza.
- Manejo de procesos flexibles a los cambios y a las innovaciones en el exterior sin la necesidad de alguna aprobación gubernamental, o de algún otro órgano que limite la toma de decisiones, siempre y cuando se respeten los lineamientos que marca la SEP.
- Profesores con mucha experiencia y una gran trascendencia educativa y profesional.
- Creación de compañías representativas de EDART de cada una de las licenciaturas para que los jóvenes egresados tengan un lugar seguro para trabajar en un ambiente confiable y profesional.
- Una atención de calidad y personalizada a clientes y consumidores.
- Implementación de herramientas del Coaching y motivación para los estudiantes y padres de familia.
- Diversidad en la oferta de clases de danza, manejando varias opciones de estudios de diferentes estilos y metodologías profesionales.
- Creación de un plan propedéutico para que alumnos desertores de la competencia de licenciaturas relacionadas a la danza, se puedan incorporar a cualquiera de las licenciaturas que EDART ofrece.
- Becas para alumnos destacados en la licenciatura de cada disciplina, así como promociones en cursos, talleres, clases y obras de teatro.
- Alianzas y convenios con escuelas de educación privada en el país.

Entre otras.

Dichas ventajas competitivas ayudaran a acaparar la mayoría del mercado al que se quiere llegar, ya que se atenderían las necesidades y los deseos principales de dicho mercado al emplear aspectos que la competencia a descuidado o no a contemplado dentro de sus estrategias, cumpliendo así uno de los objetivos de EDART en ofrecer un servicio de calidad total, ayudando a convertirse en la marca líder de las escuelas de danza a largo plazo.

c) Marca.

EDART además de ser las iniciales del nombre formal de “Escuela Profesional de Artes Escénicas”, pretende que también sea el nombre de la marca, registrando dicho nombre como un sello distintivo que ayudará a diferenciarse entre sus competidores, resaltando que dicha marca pretende convertirse en la marca líder de las marcas de escuelas de danza del sector privado.

Nombre de la marca: **EDART®**

Qué significa “Escuela Profesional de Artes Escénicas”.

El nombre fue pensado para que se relacionara directamente con la palabra “arte”, como sus siglas lo sugieren, pero también para que fuera relacionado directamente con la cultura, y que este además rimara con palabras como lo son: “educar”, “dar”, “enfrentar”, “bailar”, “estudiar”, “danzar”, entre otras.

El slogan de EDART será: *“Deja que tus pasos te guíen a donde tú quieras llegar”*

El slogan se estructuró con el fin de transmitir algún mensaje de apoyo y motivación al cumplimiento de los sueños de las personas especialmente a las personas que pertenecen al medio de la danza, al utilizar la palabra “pasos”, se refiere a los pasos de las personas, principalmente a los pasos de baile, haciendo referencia a que dichos pasos lleguen específicamente a EDART, motivando a las personas a que se esfuercen por lo que más quieren, desean y sueñan, introduciendo la idea en la mente de los posibles clientes y consumidores que lo que más quieren es estar en EDART.

A continuación se muestra como quedaría el logotipo:



El logotipo de la marca se diseñó con el fin de representar lo que realmente es EDART, la cual se le pueden apreciar atributos principalmente como: sencilla, viva, colorida y movida. Las líneas negras trazadas junto con el círculo blanco representan a una persona bailando, el recuadro amarillo significa la luz y la energía que posee el individuo y la luna naranja es utilizada como flecha apuntando hacia adelante y si trazamos otra luna paralela hacia su izquierda formaríamos una especie de corazón queriendo dar a entender el “amor al arte”; los colores amarillo y naranja son colores vivos y motivadores que atraen a las personas, representando: calidez, entusiasmo, creatividad, éxito, ánimo, energía, felicidad, diversión, alegría e innovación, entre otras, en conjunto el mensaje completo que se pretende transmitir es “simplemente baila con plenitud y libertad, utilizando tu energía y pasión en cada movimiento, dirigiéndote siempre hacia adelante, sintiéndote vivo y satisfecho de tus logros haciendo lo que más te gusta”.

d) Servicio.

En este apartado se hablará acerca del aspecto del servicio en EDART, dicho apartado es importante, ya que los productos que la escuela venderá son intangibles, mejor conocidos como servicios, estos servicios se realizarán basándose en la empatía, quiera decir que se deba de tratar al cliente como a uno mismo le gustaría ser tratado, dicha empatía es una característica que forzosamente se debe de tomar en cuenta para poder realizar un servicio; el servicio es uno de los factores más importantes en las empresas, ya que si este se llega a realizar de una manera negativa, no habrá forma de cambiarlo y volverlo hacer, provocando la pérdida de clientes. Un producto tangible si sale defectuoso, este es remplazado y como tal no existiría un daño mayor hacia el cliente, pero al hablar de un servicio realizado de una manera deficiente, no habrá manera de

poderlo recuperar y no importa qué medidas se tomen posteriormente, un servicio mal realizado representara un cliente menos o posiblemente diez posibles clientes menos, ya que se sabe que una forma efectiva de promocionar los servicios en las personas es a través del boca a boca y esto es cuando los clientes hablan bien o mal del producto ya sea recomendándolo o no, concluyendo que ninguna empresa debe de brindar un servicio deficiente sin importar el tipo de actividad a la que se dedique la misma, ya que gracias al aumento de competencia que ha aparecido con el paso de los años, ha orillado a las empresas a pensar en otro tipo de estrategias para poder tener mayor participación en el mercado, en donde generalmente se resalta la parte del servicio, el cual se ha convertido en el factor más convincente a la hora que el cliente o consumidor elige un producto o servicio, y EDART al ofrecer un producto que como tal es un servicio, está obligado a realizarlo de la mejor manera posible.

EDART pretende basarse en la filosofía y estrategias de Disney acerca del servicio de calidad, ya que el producto principal de EDART son los servicios, resaltando que el personal de EDART está obligado siempre a brindar el servicio lo mejor posible que se pueda, el cual este acompañado siempre con una sonrisa por parte de los colaboradores de la empresa, además de un trato amable y respetuoso entre otros aspectos, generando que este servicio sea recomendado por el cliente si este cumple con una calidad total.

En la cuestión de las clases de danza y sobre todo las clases a nivel licenciatura, cambiarán las características del servicio, ya que por muy amable y sonriente que el personal quiera ser, la mayoría de las técnicas de danza implican una actitud seria, exigente y profesional por parte de los profesores, brindándoles también a los alumnos un servicio respetuoso, sincero y alentador, motivando a los alumnos a superarse continuamente; se resalta que dicha características del servicio en las clases danza se aprecian en las mejores escuelas de danza, principalmente se aprecia en el servicio que ofrece INBA a sus alumnos, el cual es muy exigente y rígido, ya que al ser una institución pública con una demanda tan alta, lo que se busca es que solo permanezcan los alumnos más capaces para esta actividad.

EDART se caracterizará por su eficiente y eficaz servicio por parte de todo el personal administrativo sin importar el nivel jerárquico, y esto se conseguirá a través de diferentes tipos de incentivos económicos y no económicos pero sobre todo apoyándose de la herramienta del “Coaching” para que el personal tenga el grado de compromiso deseado con la empresa, adoptando a su vez la cultura organizacional de EDART, la cual plantea un perfil familiar y profesional. A diferencia de las otras escuelas de danza que ofrecen la licenciatura, principalmente INBA, EDART lo realizará de una manera innovadora gracias al personal capacitado y actualizado en cuanto a metodologías y técnicas de danza,

los cuales están conscientes de las deficiencias de la mayoría de las escuelas de danza, tanto del sector privado como del sector público.

Las características principales del servicio de EDART se mencionan a continuación:

- Profesional.
- Empático.
- Equitativo.
- Honesto.
- Motivacional.
- Ordenado.
- Educado.
 - Entre otras.

Las características mencionadas van enfocadas a conseguir no solo que las personas estén motivadas a tomar clases en EDART, sino que una vez que las personas contraten los servicios, quieran permanecer por mucho tiempo en la institución, adoptando toda la cultura organizacional de EDART, para que lo puedan ejercer en diferentes aspectos de su vida, especialmente cuando se conviertan en bailarines profesionales y demuestren un servicio de calidad en las presentaciones, obras, funciones, etc. que vayan a desempeñar en un futuro, alzando en alto el nombre de EDART para que esta sea reconocida tanto por los bailarines como la sociedad en general.

3.8.1.1 Aspectos Jurídicos – Administrativos del producto o servicio

La institución encargada de registrar, regular y proteger el uso de una marca comercial en México es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), mencionando las siguientes características conforme a los lineamientos de dicha institución.

De acuerdo con las secciones que divide el IMPI para clasificar a las diferentes tipos de marcas, EDART entra en la clase de “servicios”, específicamente en la *clase 41, conforme a la clasificación internacional de Productos y Servicios para el Registro de las marcas 2014.

**Clase 41: Educación; formación; servicios de entretenimiento; actividades deportivas y culturales (www.impi.gob.mx).*

IMPI asegura la protección de cualquier marca en México, otorgando el derecho legal de uso, para que este pueda ser utilizarlo como un factor diferenciador entre la competencia, dándole personalidad y estilo a la marca, se resalta que el periodo de protección de la marca es por 10 años, el cual se tiene que estar renovando antes de que está se termine, lo anteriormente mencionado está sustentado conforme “*al reglamento de la ley de la propiedad industrial*”.

Conforme al buscador de marcas, EDART está disponible para la “clasificación No. 41”, lo cual indica que se puede registrar sin algún impedimento.

El logotipo que representará a la marca “EDART”, se denomina como una marca “Innominada” (conforme a la clasificación de signos distintivos que maneja IMPI), se dice innominada porque el logotipo está compuesto solo por trazos y líneas, formando figuras e imágenes, resaltando que no se mencionará ninguna palabra o texto para complementarlo, ni siquiera el nombre de EDART (art. 14ª LPI).



EDART también registrará su slogan, lo que el IMPI ha denominado como “aviso comercial” (art. 14c LPI), con el propósito de que alguna otra empresa ya sea del mismo giro u de otro, no pueda usar las mismas palabras en el mismo orden que EDART las utilizará; como se mostrará a continuación:

“Deja que tus pasos te guíen a donde tú quieras llegar”

EDART además de registrar su marca y slogan, también registrará su nombre comercial, para que de igual forma esté protegido y no pueda usarse por su competencia o cualquier otra persona ya sea física o moral (art. 14e LPI).

“Escuela Profesional de Artes Escénicas (EDART)”.

El IMPI maneja su propia normatividad: “Reglamento de la propiedad industrial (RPI)”, dividido en 4 Títulos y 14 Capítulos, así como la “Ley de la Propiedad Industrial (LPI)” con 7 Títulos y 19 Capítulos, dentro de los cuales se mencionarán algunos artículos relevantes para registrar una marca, aviso comercial o bien un nombre comercial.

Servicio.

En la parte del servicio se puede encontrar principalmente que la “Ley Federal de Protección al Consumidor”, es la principal ley que protege y regula el servicio que brindan las empresas a los clientes. Los cuales se mencionarán principalmente dos artículos en especial que aplican directamente a los servicios que ofrecerá EDART.

ARTÍCULO 57 LFPC.- En todo establecimiento de prestación de servicios, deberá exhibirse a la vista del público la tarifa de los principales servicios ofrecidos, con caracteres claramente legibles. Las tarifas de los demás, en todo caso, deberán estar disponibles al público.

ARTÍCULO 58 LFPC.- El proveedor de bienes, productos o servicios no podrá negarlos o condicionarlos al consumidor por razones de género, nacionalidad, étnicas, preferencia sexual, religiosas o cualquiera otra particularidad.

En este apartado se mencionó los principales artículos, así como las leyes que regulan en diferentes aspectos a las marcas y al servicio en general, ya que por protección si EDART manejará su marca, debe de conocer el procedimiento, así como los requisitos para poder registrar la marca de una manera correcta, ya que las marcas tienen ciertas restricciones y límites que si no se contemplan en los diseños, estos serán obsoletos si se quisieran registrar. Hoy en día las marcas han ocupado un rol muy importante, puesto que la marca es la responsable en algunas ocasiones que las empresas se den a conocer, haciéndolas más atractivas y fácil de recordar, ya que manejan diferentes tipos de identificación con el target, generando aceptación del mercado objetivo.

3.8.2 Plaza y/o canales de distribución

En este apartado se mencionarán cuales van a ser los puntos y lugares físicos en donde se podrá encontrar los servicios que ofrecerá EDART, para que estén al alcance de los clientes y consumidores, así como también se mencionará las estrategias correspondientes para llevarlo a cabo.

La naturaleza de EDART es ofrecer el servicio de clases de diferentes tipos y estilos de danza, principalmente licenciaturas en danza, debido a la naturaleza del negocio, se define que el punto de venta principal es el mismo lugar en donde se localizará geográficamente la escuela, ya que el producto se consume y se vende

ahí mismo, a su vez existirán otros puntos de venta diferentes, utilizando las siguientes estrategias:

1. En cuanto el proyecto sea aprobado y se empiecen a realizar las primeras adecuaciones técnicas y materiales del lugar, se pedirá permiso al gobierno para que sea otorgado el permiso especial para poder rodear de una manera parcial o total el terreno de vallas (sujeto al reglamento de COFEPRIS Y AL REGLAMENTO DE ANUNCIOS PARA EL DISTRITO FEDERAL), en donde se colocarán anuncios que avisarán al público de la apertura de una escuela de danza, utilizando solo palabras clave que sean fáciles de recordar, para causar curiosidad en la audiencia y además se anexarán códigos "QR" para que cuando las personas escaneen el código, este los envíe directamente a la página de internet de EDART y los interesados puedan ver absolutamente toda la información relevante y así conocer los servicios de EDART.
2. El siguiente punto de venta o canal de distribución en donde se encontrará el producto para los clientes será en las sedes de los exámenes de admisión para entrar a las licenciaturas de INBA, ya sea en: CENART, La Academia de la Danza y Escuela Nacional Nellie y Gloria Campobello, en donde se repartirá publicidad a los aspirantes y padres de familia afuera de los recintos o bien lo más cercano que se pueda, ya que el mercado de las personas interesadas en estudiar la licenciatura se encuentran ahí, dicha publicidad impresa se compondrá de diversas herramientas como flyer's, trípticos, plumas, bolsas y demás accesorios que contendrán el símbolo de la marca, a su vez se llevarán hojas de registro para que las personas interesadas se puedan registrar para anotar los datos de las mismas y que posteriormente se pueda programar una visita a las instalaciones para una plática introductoria que muestre los beneficios y los atributos que posee EDART a comparación de la competencia, motivando a las personas a elegir EDART.
3. El tercer canal de distribución que se usará, será por medio de convenios con escuelas ya sean primarias, secundarias y preparatorias privadas, puesto que la mayoría de las escuelas organizan ferias de carreras, pudiendo colocar un stand dentro de las instalaciones de las escuelas o bien visitar a cada escuela con la intención de reclutar personas, llegando a negociaciones que convengan tanto a la misma escuela como a EDART, una vez que se llegue a algún acuerdo con las escuelas, EDART podrá realizar vinculaciones por medio de la página web, para que los niños y jóvenes puedan conocer de manera virtual a EDART, bombardeando al usuario con información acerca de EDART.

4. El cuarto canal de distribución será a través de toda una estrategia en la web, al utilizar la página web, redes sociales (facebook, twitter, instagram, vine y waze) de EDART, apoyándose a su vez de herramientas que ofrece google para ubicar de manera más fácil y más rápido la página de internet como lo es “google adwords”, el cual es un mecanismo que permite al usuario facilitar búsquedas a través de google con tan solo escribir una palabra o una letra en el buscador, cabe resaltar que esta estrategia será la que más se utilizará, ya que el perfil del mercado meta al que EDART se dirigirá, utiliza más el internet que cualquier otro medio, permitiendo concluir que cualquier campaña que se maneje por medio de medios electrónicos tendrá mayor éxito que en cualquier otro medio.

En conclusión, el producto que ofrecerá EDART es un servicio, el cual se menciona que para que sea más fácil desplazarlo, se debe de dirigir de manera masiva en diferentes tipos de lugares en donde precisamente se encuentre el mercado, para que de esta forma se acerque el producto hasta el mercado, por otra parte, se deberá de colocar el producto en un medio en donde el mercado lo pueda encontrar fácilmente, el cual se ha mencionado que por la influencia que tiene en los jóvenes y niños, el internet es la mejor opción, haciendo a estos dos canales los principales medios en los que EDART concentrará la mayor estrategia de punto de venta, por lo cual estos dos canales deben de ser eficaces a la hora de dar a conocer el producto en el mercado

3.8.3 Precio

A continuación se mencionará el precio de las escuelas que ofrecen el mismo producto o un producto similar, resaltando que dichas escuelas pertenecen al sector privado brindando clases de danza clásica, danza contemporánea, jazz y comedia musical, mismas que no ofrecen como tal alguna licenciatura avalada por alguna institución educativa, únicamente ofrecen clases a un nivel semi-profesional; dicho precio que estas escuelas ofrecen en sus clases sirvió como uno de los parámetros para fijar el precio que EDART mensualmente cobrará por las clases tanto de las licenciaturas como de los demás tipos de clases, resaltando que las escuelas que a continuación se mencionarán son las más representativas y populares en el mundo de la danza del D. F.

1. Centro Cultural Los talleres A. C.

- Precios por las clases de ballet.

\$440.00 mensual por una clase a la semana con duración de hora y media.
\$700.00 mensual por dos clases a la semana con duración de hora y media.
\$750.00 mensual por tres clases a la semana con duración de hora y media.
\$820.00 mensual por cuatro clases a la semana con duración de hora y media.
Inscripción: **\$600.00**; el precio por una clase es **\$130.00**.

- Precios por las clases de Contemporáneo.

\$440.00 mensual por una clase a la semana con duración de hora y media.
\$700.00 mensual por dos clases a la semana con duración de hora y media.
\$750.00 mensual por tres clases a la semana con duración de hora y media.
\$820.00 mensual por cuatro clases a la semana con duración de hora y media.
\$900.00 mensual por cinco clases a la semana con duración de hora y media.

- Precios por las clases de Jazz.

\$500.00 mensual por dos clases a la semana con duración de hora y media.
\$650.00 mensual por tres clases a la semana con duración de hora y media.

2. Danza 3

Inscripción: **\$400.00**

8 Clases al mes: **\$700.00**

12 Clases al mes: **\$900.00**

Clases ilimitadas: **\$1,250.00**

3. Condesa Gym

1 Clase: **\$100.00**

12 Clases al mes: **\$1,050.00**

20 Clases al mes: **\$1,200.00**

Todas las clases: **\$1,350.00**

4. Just Dance.

Inscripción: **\$1,050.00**

1 Clase: **\$120.00**

12 Clases al mes: **\$900.00**

Clases ilimitadas por un mes: **\$1200.00**

Clases ilimitadas por dos meses: **\$2,000.00**

5. Contempodanza.

Inscripción: **\$1,000.00**

8 Clases al mes: **\$1,000.00**

6. Artestudio.

Inscripción: **\$1,500.00**

8 Clases al mes: **1,000.00**

Todas las clases de danza al mes: **\$2,500.00**

Los datos anteriores permiten dar a conocer los precios que ofrece la competencia directa de EDART, ya que EDART además de ofrecer el servicio de las Licenciaturas, ofrecerá también clases abiertas de diferentes tipos de danza; además de basarse de diferentes tipos de factores como el estudio de mercado y un análisis financiero de costos, la competencia es otro factor importante, el cual EDART también lo tomó como referencia para ayudar a establecer su precio ideal, ya que si EDART quiere ser competitivo, tendrá que manejarse en los rangos de precios de las escuelas de danza de, principalmente del Distrito Federal; en este apartado no se tomo en cuenta a las escuelas de INBA, ya que al ser escuelas públicas, tienen apoyo económico del gobierno y sus alumnos pagan precios muy significativos, los cuales nos son competitivos con el resto.

De acuerdo a la investigación de mercados que realizó EDART, se puede concluir que el precio por una clase más aceptado por las personas fue de \$100.00 por una clase, dicha cifra coincide con el precio que normalmente las escuelas privadas cobran por una clase, concluyendo que gracias a la información proporcionada por la investigación de mercados y por la competencia, EDART podrá cobrar a sus clientes un precio de hasta \$100.00 por cada clase, afirmando que dicho precio tendrá una gran aceptación por el mercado. Conforme a la información anterior se muestran los siguientes precios de EDART, de cada una de sus líneas de servicio:

Precios mensuales de la Licenciatura en Danza Clásica.

Inscripción: **\$2,000.00** el primer año y **\$1,000.00** los demás años

Del primer al quinto año **\$4,500.00** mensuales.

Sexto año **\$3,000.00** mensuales.

Precios mensuales de la Licenciatura en Danza Contemporánea.

Inscripción: **\$2,000.00** el primer año y **\$1,000.00** los demás años

Del primer al quinto año **\$4,500.00** mensuales.

Sexto año **\$3,000.00** mensuales.

Precios mensuales de la Licenciatura en Jazz.

Inscripción: **\$2,000.00** el primer año y **\$1,000.00** los demás años

Del primer al quinto año **\$4,500.00** mensuales.

Precios mensuales de la Licenciatura en Comedia musical.

Inscripción: **\$2,000.00** el primer año y **\$1,000.00** los demás años

Del primer al quinto año **\$4,500.00** mensuales.

El precio de las clases sueltas, cursos y talleres, se tomara bajo el siguiente criterio:

Paquete de 4 clases al mes: **\$400.00** mensual (\$100.00 por clase).

Paquete de 8 clases al mes: **\$800.00** mensual (\$100.00 por clase).

Paquete de 12 clases al mes: **\$1,000.00** mensual (\$83.33 por clase).

Paquete de 16 clases al mes: **\$1,200.00** mensual (\$75.00 por clase).

Paquete de 20 clases al mes: **\$1,400.00** mensual (\$70.00 por clase).

Paquete de todas las clases al mes: **\$1,500.00** mensual (*\$17.04 por clase).

*88 clases al mes

Aparte de las licenciaturas, clases, cursos y talleres, EDART tendrá otro producto que lo venderá como un complemento del servicio a los alumnos de EDART, ya que planea poner un gimnasio dentro de sus instalaciones, cobrando la cantidad de **\$350.00** al mes, dicho precio no es competitivo con los precios de los gimnasios pero si es adecuado por el objetivo que este cumplirá.

EDART además de brindarle a los alumnos de EDART una preparación de calidad, también les otorgará una validez oficial de una licenciatura avalada por la SEP, lo cual es un valor agregado que sube el precio del producto, aunque el precio que estableció EDART para las licenciaturas, tiene un precio promedio de **\$56.25** por clase, resaltando que dicho precio es casi la mitad de lo que normalmente se cobraría por clase, además que este se encuentra dentro del rango de precios que el mercado está dispuesto a desembolsar, especificando que los beneficios que ofrece EDART son mayores y que los alumnos de las licenciaturas podrán tomar las clases, cursos o talleres que quieran, así como el gimnasio, sin ningún cargo extra, argumentando que bajo estos criterios, todavía se podría elevar aún más el precio mensual por las licenciaturas y este aún así es muy probable que sea aceptado por el mercado.

3.8.4 Promoción

En este apartado se mencionarán los aspectos relacionados con la forma en cómo los servicios de EDART serán mostrados al público en general, poniéndolos a su disposición para que se pueda alcanzar el objetivo de realizar la venta, además se explicarán las acciones que se van a realizar, mismas que se detallaran específicamente en la estrategia de comercialización para poder realizar toda la mezcla de mercadotecnia.

Publicidad de EDART.

EDART utilizará principalmente los medios electrónicos como página de internet y redes sociales como: facebook, twitter, instagram, youtube, vine y waze, apoyándose de buscadores como google para tener un mayor posicionamiento en la audiencia, ya que el target de EDART utiliza estos medios con mucha frecuencia, llegando con facilidad al mercado objetivo toda la información que

EDART desea transmitir, también EDART utilizará banners en las páginas electrónicas de las escuelas en donde tenga algún tipo de convenio; aprovechando con esto las nuevas tecnologías que hacen más fácil difundir cualquier tipo de información entre las personas, ya que dicha información llega a las personas de una manera más rápida y a un costo bajo.

Además de los medios electrónicos, EDART también utilizará medios impresos como flyers, posters, carteles, mantas, trípticos, etc. generando un impacto a las personas por otro tipo de medio, este tipo de publicidad aunque no es la más utilizada por el target, es importante contemplarla, ya que se debe de tener al mercado bien informado, atacándolo por diferentes medios; también se especifica que a largo plazo, EDART planea realizar algunas publicaciones en revistas y periódicos, mismos que se acercarán al target secundario al que EDART pretende dirigirse, que son quienes tienen el hábito de leer el periódico o revistas; además se utilizarán “medios externos” como paradas de autobús y diversos medios de transporte a largo plazo.

A su vez EDART utilizará medios digitales como el cine y radio a largo plazo, en donde se detalla que para el aspecto del cine se realizará un spot y para el radio se trabajará bajo una estrategia de relaciones públicas, contactándose con algún locutor de una estación de radio que sea a fin al target de EDART, en donde el locutor realizará menciones de los servicios de EDART, sin la necesidad de realizar un spot para dicho medio, los spots de cine se utilizaran estratégicamente a un largo plazo, ya que EDART no desea utilizar de una manera constante este medio por el costo que esto implica, únicamente se menciona como un medio que le gustaría probar a EDART para motivar a las personas a acercarse a la danza.

Promoción de venta.

En esta parte, EDART planea realizar algún tipo de descuentos o becas a las personas que deseen contratar los servicios pero que se vean impedidas por el aspecto económico, como tal los descuentos que se realicen en los servicios serán directamente en la colegiatura, como podrían ser descuentos por pronto pago y becas para alumnos destacados; también en las ferias o en ciertas temporadas se ofrecerán descuentos en mensualidades o en inscripciones en ciertos meses del año para asegurar ventas, del mismo modo se podrá autorizar descuentos a familiares de los estudiantes en algún otro curso o taller, este tipo de ideas se desarrollarán a lo largo de EDART ya que no se han determinado por ahora de definir. En este aspecto, EDART ya tiene manejada una estrategia de promoción de venta para los alumnos de licenciatura y para los demás alumnos de clases, cursos y talleres.

Para el primer caso se hablará que los alumnos que estudien una licenciatura, se les podrá otorgar el 30% y el 15% de descuentos a determinados alumnos que no cuenten con los recursos económicos necesarios para poder entrar a cualquier licenciatura de EDART, resaltando que no será a todas las personas, únicamente a personas destacadas, realizando la siguiente estimación:

Licenciatura en danza clásica	Beca con 30%	Beca con 15%
Primer año de la licenciatura	4	8
Segundo año de la licenciatura	3	7
Tercer año de la licenciatura	3	5
Cuarto año de la licenciatura	2	4
Quinto año de la licenciatura	1	3
Sexto año de la licenciatura	0	2

Licenciatura en danza contemporánea	Beca con 30%	Beca con 15%
Primer año de la licenciatura	4	8
Segundo año de la licenciatura	3	7
Tercer año de la licenciatura	3	5
Cuarto año de la licenciatura	2	4
Quinto año de la licenciatura	1	3
Sexto año de la licenciatura	0	2

Licenciatura en jazz	Beca con 30%	Beca con 15%
Primer año de la licenciatura	4	8
Segundo año de la licenciatura	3	7
Tercer año de la licenciatura	3	5
Cuarto año de la licenciatura	2	4
Quinto año de la licenciatura	1	3

Licenciatura en Comedia Musical	Beca con 30%	Beca con 15%
Primer año de la licenciatura	4	8
Segundo año de la licenciatura	3	7
Tercer año de la licenciatura	3	5
Cuarto año de la licenciatura	2	4
Quinto año de la licenciatura	1	3

Se menciona que dichas becas se realizarán por generación, brindándole la misma oportunidad y beneficios a cada generación.

Para el segundo caso, a primera vista la promoción que se aplicará será través de la disminución del precio por clase al comprar un paquete de clases más alto, tal y

como se mostró en párrafos anteriores; definiendo así el aspecto de promoción de los otros servicios que ofrecerá EDART.

3.9 Estrategias de comercialización.

Conforme lo descrito en cada una de las 4 p's (producto, plaza, precio y promoción), EDART generará sus estrategias detallando y especificando tiempos, costos y objetivos; el objetivo general de cada una de las estrategias es rebasar el número de ventas mínimas estimadas, mismas que son necesarias para sostener los gastos y costos fijos y variables de EDART ya sea en el corto, mediano o largo plazo.

Se empezará por resaltar que la etapa de vida en la que se encuentra el producto (licenciaturas de danza), se encuentra es en la etapa de nacimiento, ya que esta idea es totalmente nueva, aunque como tal hay un sector muy pequeño que tiene alguna referencia de EDART, puesto que EDART actualmente está operando, solo funciona como una escuela de danza común que ofrece solo clases abiertas de danza y algunas veces cursos o talleres, pero en este caso, al ser una idea totalmente nueva, se concluye que se empezará de cero para este nuevo proyecto, dejando a los otros tipos de servicios en la etapa de nacimiento también, ya que serán trasladados a un nuevo plantel.

Como se definió en el párrafo anterior, el producto se encuentra en la etapa de nacimiento de acuerdo a la vida del producto, se resalta también que los tipos de campañas que EDART utilizará serán dos: preventa y lanzamiento, los cuales a continuación se detallarán conforme a la información que arrojó el estudio de mercado y el estudio preliminar, tomando en cuenta a su vez las propiedades del producto que marcan la forma en cómo acercar dicho producto a los clientes, ya que al ser un servicio, se deben de ocupar diferentes tipos de estrategias que requieren de un poco más de esfuerzos y creatividad a comparación de los productos tangibles que se podrían exhibir en algún aparador.

Etapa: Preventa y lanzamiento.

En esta etapa se definirán las estrategias para generar el impacto que se desea en el mercado, ya que esta etapa se concentrara solamente en llamar la atención del mercado, puesto que el producto en esta etapa aún no se encontrará a la venta, en pocas palabras se está preparando al cliente para el día que EDART inicie operaciones, generando interés en adquirir sus servicios.

Objetivo: Generar el mayor impacto posible en la audiencia a través de distintas herramientas, para que las personas estén enteradas y consientes de la apertura de la escuela EDART así como de los productos que ofrecerá.

Estrategia de medios electrónicos.

Como se dijo anteriormente, la estrategia principal que se le otorgará mayor peso por los beneficios que se han explicado, será a la parte de medios electrónicos principalmente la página de internet, siendo la primera estrategia que se construirá, ya que todas las demás estrategias tanto electrónicas, impresas, medios exteriores y relaciones públicas, conducirán a la página web o bien a la escuela físicamente.

1. Creación de página web y redes sociales.

Una vez adquirido el lugar en donde se ubicará la escuela y se hayan realizado el depósito y la primera renta mensual, se iniciará la construcción de la página web un mes antes que se empiecen a realizar las adecuaciones físicas del lugar, teniendo un mes para terminar la página web con toda la información necesaria para que la plataforma electrónica pueda empezar a operar, teniendo un costo total de \$20,000.00, creando en el mismo tiempo los sitios de cada una de las redes sociales de la escuela como facebook, twittter, youtube y waze o bien modificar las que ya existan.

2. Posicionamiento a través de internet.

Mientras transcurre el mes de construcción de la página web, se empezarán a hacer las adecuaciones físicas del lugar y a su vez se utilizará una estrategia de posicionamiento en buscadores por medio de “google adwords” con una frase clave como: “licenciaturas en danza”, entre otras, con esta estrategia, las personas que en su buscador (google) escriban esta frase, automáticamente aparezca en el primer lugar la página de EDART y con esto se empiece a dar a conocer la página de internet, cabe mencionar que el costo por la parte de “google adwords” es a través de un crédito por llamarlo así, ya que la forma en que funciona este servicio es abonando una cantidad diaria, semanal, mensual o anual a una cuenta de google adwords, para que tengas crédito y por cada “click” que de una persona al anuncio se te descontara \$1.00 y así sucesivamente hasta agotar el crédito disponible. Al mismo tiempo que se realiza este trabajo se pagara a facebook y a twitter por poner banners en los portales de diferentes personas para que den un “click” que los vinculará a la página web de EDART, también se utilizará un #hashtag para empezar a crear la comunidad de la escuela, destinando un gasto total de \$1,000.00 semanales a estas campañas, se realizará masivamente 6

meses antes de la apertura de la escuela, haciendo de esta una campaña continua, ya que después de la apertura de la escuela, solo se utilizarán estas estrategias como una campaña de “sostenimiento” únicamente apareciendo 2 meses antes de las inscripciones a EDART (Junio y Julio).

3. Creación de un spot informativo y motivacional.

Puesto que tanto la escuela como el producto se encuentran en la etapa de nacimiento, se tomó la decisión de no contratar medios digitales como tal, pero si se grabará un pequeño spot para ser reproducido en el canal de “youtube” de la cuenta oficial de EDART, para que este mismo pueda ser compartido por medio de las diferentes redes sociales de las personas interesadas en dichas actividades; en el video se mostrará lo divertida, inspiradora y pasional que puede llegar a ser la danza, además de los beneficios que se obtienen al estudiarla, invitando a todo el público, principalmente a niños y jóvenes a tomar clases en EDART, motivándolos a convertirse en un bailarín profesional, este video será grabado una vez estén listas las instalaciones, ya que se grabarán ahí mismo, y se publicará por primera vez en la página web y en redes sociales, 2 meses antes de que empiecen las clases en EDART, dejándolo en la página oficial y meverlo en sus redes sociales, para que toda las personas interesadas en EDART puedan apreciarlo y se motiven a entrar.

Estrategia de medios externos.

En este apartado se mencionarán los medios que reforzarán a la estrategia en medios electrónicos, ya que si se quiere dar a conocer la escuela de una manera moderadamente rápida, se necesita del apoyo de diferentes tipos de medios y estrategias, llegando así al total del target deseado. A continuación se enumerarán los medios que EDART utilizará en sus campañas.

1. Vallas alrededor de EDART.

Una vez que se asegure el lugar en donde se ubicara EDART y además ya se encuentre funcionando la página web de la misma, se mandará a construir publicidad para cubrir ciertas partes del predio, de modo a que no se vean las adecuaciones del lugar y a su vez se transmitan mensajes a los espectadores con palabras claves y de manera muy breve la explicación de que es EDART y los tipos de servicios que dará, en donde los materiales que se ocuparán serán: vallas, muros y carteles, con el símbolo de EDART y las disciplinas que brindará, estos objetos se colocarán seis meses antes de que estén listas las adecuaciones del lugar, teniendo un precio total de \$50,000 a \$100,000.00, dependiendo el número de piezas que se vayan a necesitar, se señala que se colocaran carteles nuevamente con 2 meses de anticipación al nuevo ciclo escolar, resaltando que

parte de las funciones de este tipo de publicidad, es invitar a los espectadores a ingresar a la página de internet de EDART y así conocer a la escuela y ponerse en contacto a través de sus redes sociales para que estén más informados.

2. Carteles en la ciudad.

Además de los medios externos impresos ya mencionados, EDART mandará a hacer carteles atractivos con fotografías, imágenes y texto, para dar a conocer al público en general a EDART y los servicios que ofrecerá, estos carteles y posters se pegarán en el metro, en algunas estaciones dentro del metro, en escuelas y en aéreas donde se permitan colocar este tipo de material, EDART estima mandar a imprimir cerca de 1000 posters, mismos que se exhibirán una vez terminada las adecuaciones del lugar, con 2 meses de anticipación antes que empiecen las clases en EDART, ya que por medio de estos se invitará al público a hacer audiciones para integrarse a la escuela, calculando un costo por cada impresión de posters de \$12.00, lo que equivaldría a \$12,000.00 y mil pesos más por todo el trabajo de diseño.

Estrategia de Relaciones Públicas.

Las “Relaciones Públicas han permitido que las empresas puedan generar el mismo o un mayor impacto en las personas con sus campañas de “RP”, que si lo hicieran con algún otro tipo de campaña en medios digitales, utilizando los canales de tv. Radio y otros más, evitándose de esta manera costos altos, ya que como tal, las relaciones públicas se encargan de difundir los productos de las empresas de una manera original, puesto que acerca el producto por medio de alianzas estratégicas con empresas o bien con personas físicas.

1. Convenios con escuelas.

EDART realizará convenios con escuelas particulares en diferentes grados de estudios como serán: primarias, secundarias y preparatorias, llegando a diferentes tipos de negociaciones a modo que tanto EDART como las demás escuelas salgan beneficiados con dichas alianzas, dentro de esas negociaciones, se buscará que EDART participe en las ferias de universidades que organice cada escuela, brindando un espacio para proporcionar información a los alumnos acerca de los servicios y los beneficios de EDART, pudiendo desarrollar a su vez talleres o cursos coordinados por EDART, para que las personas interesadas de cada escuela, puedan obtener su primera experiencia en danza dentro de sus escuelas, para que posteriormente se les pueda dar un seguimiento en las instalaciones de EDART. En la parte electrónica, se establecería un banner en la

página web de cada escuela, misma que estará direccionada a la página web de EDART, de modo que las personas interesadas puedan tener un acceso directo y rápido para localizar a EDART y poder realizar algún estudio profesional de danza, además se realizarán pequeñas obras por parte del personal de EDART tanto profesores como alumnos, presentándose en diferentes escuelas, para llevar la danza a cada escuela y de este modo se motiven más las personas en practicar la danza, estas actividades se realizarán continuamente a lo largo de cada año, pero especialmente antes del mes de Agosto que es cuando inician las clases en EDART, resaltando que dependiendo la temporada o la fecha será la temática de la obra que se presentará en cada escuela.

2. Presentaciones al aire libre.

Con permiso de cada delegación, en ciertas fechas EDART organizará representaciones artísticas de cada disciplina (ballet, contemporáneo, jazz y comedia musical lo que se denomina “flasmob” en donde las personas que tendrán participación en alguna técnica de danza, aparecerán en cierto lugar concurrido bailando, para que esta actividad sea apreciada por diferentes tipos de personas, sin que estos se lo esperen, en donde después del espectáculo se les ofrecerán diferentes tipos de información, y accesorios para realizar activaciones a las personas que se interesen en estudiar en EDART, estas actividades se llevarán a cabo a lo largo del año de una manera más flagelada, para no hacer tan repetitivo esta actividad y se pierda el objetivo de la misma, ya que si se hace repetitiva, dicha actividad perderá el impacto por la audiencia, por otro lado, también se realizarán actividades programadas en espacios públicos, mostrando el trabajo de las clases de danza, dichas presentaciones se realizarán por los propios alumnos de EDART que estarán coordinados por los profesores y personal de la misma institución, ayudando a que más personas se interesen por EDART.

3. Invitación a la prensa.

El día de la apertura de la escuela de EDART, se hará una invitación a personas del medio, amigos y familiares para que conozcan las instalaciones, en donde también se invitará a la prensa para que pueda realizar un reportaje, dentro de los cuales se encontrarán periódicos y revistas para que pueda aparecer EDART en dichos medios sin la necesidad de contratar directamente una página para que aparezca EDART en dicho medio, además de la invitación se les obsequiará playeras, gorras, plumas y vales de descuentos a las personas que asistan al lugar, así como una degustación de algún vino y alguna botana, concluyendo dicho evento con una presentación de danza final por los maestros y bailarines, para que de este modo los medios y las personas de ahí tengan una estancia

placentera, llevándose una grata experiencia del lugar y del ambiente de EDART y de esta forma se saque una nota informativa de la escuela que sea positiva, creando una reacción positiva en los espectadores y lectores de cada tipo de medio impreso, generando una recomendación de boca a boca tanto por los medios como por las personas que disfrutaron la experiencia de EDART, a su vez se afirma que cada persona que lea dicho artículo, le compartirá el artículo a otras cuatro personas y así sucesivamente, generando lo que se le conoce en el medio como un “pass along”. En los medios electrónicos se generarán acciones virales al difundir estos reportajes por medio de las personas como de los medios, llegando a una cifra elevada de personas enteradas de la apertura de la escuela y al ser positiva está, generará una buena imagen a las personas, optando por acudir a las instalaciones de EDART, en primera instancia para conocerla en el mejor de los casos y en el peor de los casos las personas solo se enterarán que hay un lugar que se llama EDART, que es una marca de escuelas de danza, empezando a generar a convertir a EDART como el “top of mind” en marcas de escuelas de danza.

Conclusión.

Las estrategias mencionadas están programadas para la campaña de lanzamiento, aunque algunas de ellas se volverán a ocupar para la campaña de sostenimiento, resaltando que dicha campaña planea ser flagelada; en esta etapa de lanzamiento, EDART no planea invertir o contratar directamente los medios de televisión o radio, pese a que estos dos son los medios que generan mayor rating por la cantidad de audiencia que llegarán a generar, se descartan para esta campaña, ya que los precios que esto equivale son muy costosos, resaltando que se utilizará estos medios únicamente bajo una estrategia de relaciones públicas a largo plazo, a su vez se añade que la forma en que el cliente se interesará más por los servicios de EDART será a través de la interacción con él mismo servicio, ya que si el impacto es mayor aumentarían las ganas de aprender a bailar a la persona, que si solo se deja en su imaginación a través de un video o una imagen, más adelante se planea utilizar otro tipo de estrategias, dependiendo el momento por el que esté pasando EDART y el objetivo al cual quiera llegar.

Como se mencionó al principio de este apartado, el objetivo de esta campaña es que las personas conozcan la marca de EDART, la empresa y el tipo de servicios que ofrece, para que se empiece a posicionar como marca y la gente lo identifique para que posteriormente se perfila a convertirse en la marca líder de escuelas de danza que espera ser, ya que ninguna otra empresa ha hecho lo posible por serlo, puesto que la mayoría de las personas, no tienen ninguna idea que exista una escuela que ofrezca una licenciatura en danza.

Para finalizar este apartado se resalta que el costo estimado total de esta campaña será de aproximadamente \$180,000.00, dicha inversión está contemplada dentro del presupuesto de la inversión inicial, esperando que esta inversión retorne todo el potencial de alumnos que se detallo en el pronóstico de ventas.

Una vez, que este apartado finalizó, se deben de realizar y especificar las condiciones técnicas para realizar las operaciones en EDART, ya que después de la investigación general de mercado realizado, se concluyó que existe un mercado atractivo para realizar dicha actividad, el cual se debe de aprovechar; ahora bien se debe de empezar a investigar y estimar las adecuaciones técnicas y materiales para poder cubrir las necesidades del target seleccionado de la mejor manera, ya que si no se cuentan con dichas adecuaciones no se podrá satisfacer la demanda existente, provocando que este mercado no lo pueda acaparar por completo al no sobresalir EDART con sus servicios, puesto que para que esto ocurra, EDART deberá cumplir todas las exigencias del mercado. En el siguiente apartado se realizarán dichas estimaciones explicando la ubicación del lugar, costos fijos y variables, entre otros aspectos, ya que en el siguiente capítulo EDART deberá de llevar a la realidad, todo lo que se planteó en la parte de investigación de mercado.

CAPITULO IV ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se especificarán las condiciones necesarias para la realización de las actividades en EDART, en este caso para que los alumnos de EDART puedan tomar la licenciatura de danza clásica, danza contemporánea, jazz y comedia musical, a su vez clases abiertas, cursos y talleres de danza, especificando el total de espacios para ofrecer los servicios, detallando su ubicación y cuáles serán los procedimientos a seguir para manejar un control de las actividades en EDART, homologando la parte administrativa y escolar, provocando que EDART ofrezca un servicio de calidad, factor diferenciador con la demás competencia, especificando en este punto se plasmará todas las necesidades, deseos, ideas y promesas que se concluyeron en el apartado de estudio de mercados, ya que si EDART cumple con las expectativas que imaginaba el mercado, se podrá sostener que dicha idea será todo un éxito en su apertura.

También se explicarán los tipos de controles de calidad que se manejarán en las actividades y en los procedimientos, la maquinaria o los requerimientos materiales necesarios para realizar las actividades, así como explicar cada uno de los costos fijos y variables que implicará toda esta sección.

4.1 Tamaño de la planta

Para este tipo de negocio que se pretende abrir, se necesitará un espacio amplio, ya que los salones de danza profesionales requieren de espacios amplios, tanto por la altura como por la longitud, esto debido al tipo de actividades que se realizan en cada una de las disciplinas de danza, resaltando que se necesita mucho espacio entre cada alumno, para que este no se estorbe en la clase. Se requiere de un espacio de de 3000 m² en total, se anexa que se podrían realizar adaptaciones a un espacio mínimo de 1000m², especificando que dicho espacio sea de 3 o 4 pisos, amplios, ya que la población que se espera atender diario es de aproximadamente 1,188 personas en los diferentes horarios establecidos por cada salón, más el personal docente y administrativo correspondiente, se resalta que EDART al querer ser una escuela incorporada a la SEP, requiere de ciertas dimensiones de espacios para que se alcance la certificación deseada por la SEP, dichos espacios se refieren a patios, cafetería y enfermería entre otras.

4.2 Distribución de la planta

La distribución de la planta para este tipo de negocio, tendrá que establecerse de una manera clara y firme desde el principio, ya que las adecuaciones que se realizarán tendrán un alto costo, las cuales no deben de modificarse en un corto plazo por el costo que esto implicaría, a su vez se resalta que EDART al ser una empresa de servicios, en dicho lugar será en donde se realizarán las actividades, por lo cual no se podrá cambiar tan fácil de lugar, puesto que los clientes se adecuarán para trasladarse a dicho lugar, la cual si se decide cambiar, se correría el riesgo de perderlos, así que una vez instalada la empresa, está debe de permanecer en dicho lugar, al menos hasta que la marca sea lo bastante bien ubicada por la sociedad.

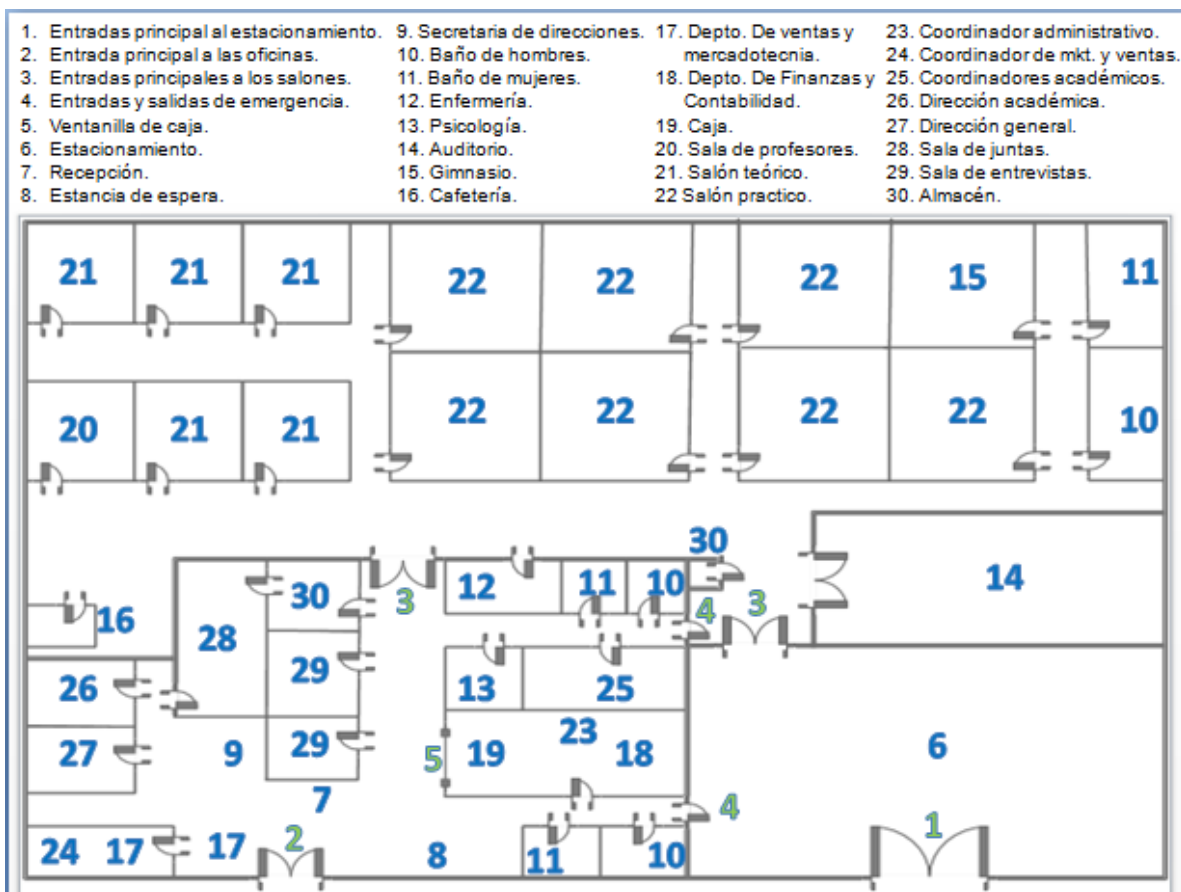
Para que EDART pueda brindar un servicio completo y de calidad a sus clientes, los atributos físicos deben de ser también de calidad, en específico los salones que son los espacios principales en donde se realizarán las actividades, estos deberán de estar equipados con materiales de alta calidad para la correcta y perfecta realización de la danza, motivando a los alumnos a un continuo entrenamiento en la misma.

Para la parte operativa, EDART contará con quince salones prácticos para la realización de las actividades de cada licenciatura, con una medida de 144 m² cada uno, para la impartición tanto de las licenciaturas de danza clásica y danza contemporánea, cómo la impartición de las licenciaturas técnicas de jazz y comedia musical, adicionalmente, se contará con cinco salones teóricos para la impartición de clases teóricas de cada una de las licenciaturas, tanto profesionales como técnicas con una medida de 54 m² cada uno, además de las licenciaturas, se realizarán otro tipo de salones al público en general para que las personas puedan tomar diferentes tipos de talleres, cursos o clases abiertas de danza, sin la necesidad de comprometerse con una licenciatura, por lo cual se tendrán dos salones de 144 m² aproximadamente, para atender a la demanda interesada en este tipo de actividades, para todos salones prácticos, se contemplará una altura de 3.50 metros como mínimo. Para que se pueda entender mejor el flujo estimado de cada grupo tanto de licenciatura como de clases abiertas cursos y talleres, se puede consultar el ANEXO IV, ya que este especifica cómo será la distribución de cada grupo en cada salón de EDART.

También se consideran otras áreas en apoyo a la realización del servicio para los alumnos de EDART como: la cafetería, enfermería, psicología, estacionamiento, áreas comunes, biblioteca, auditorio y gimnasio, además se contará con diferentes tipos de oficinas administrativas, para organizar a los clientes y a la parte

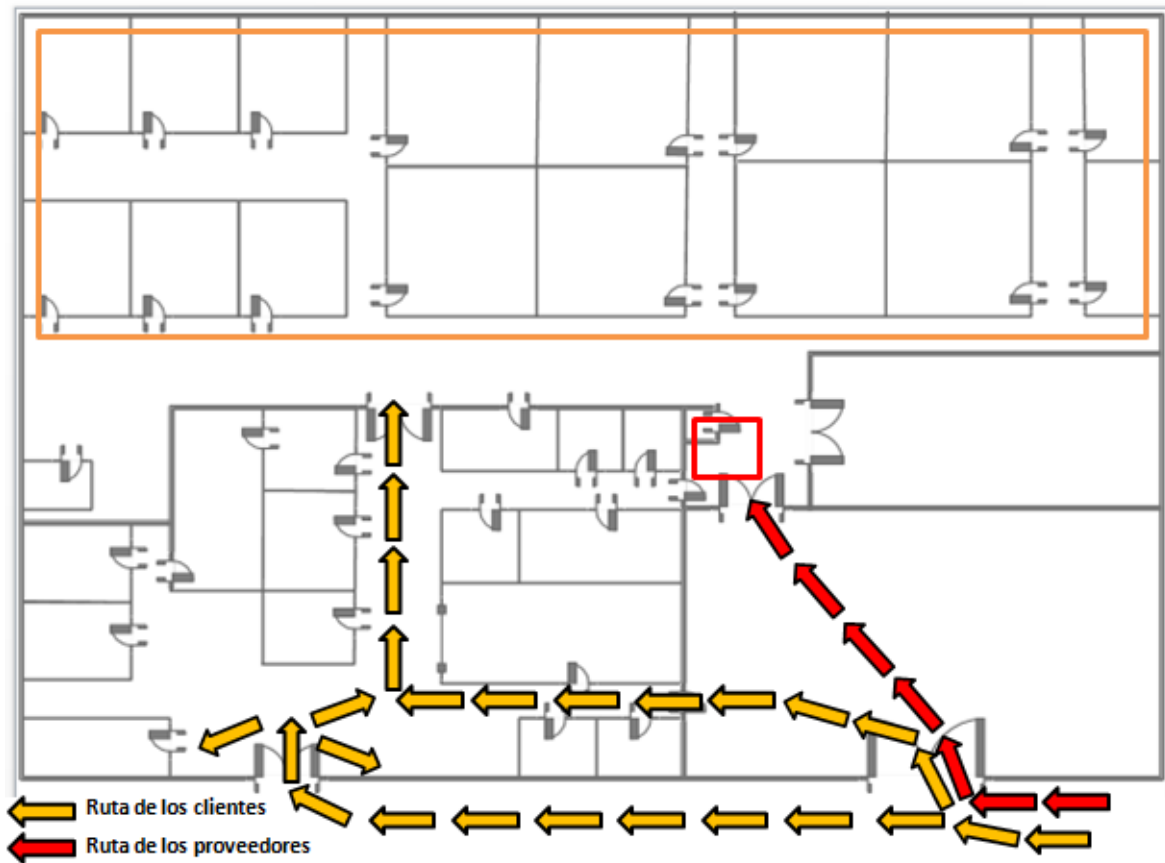
operativa, en apoyo a los docentes se brindará una sala para profesores y auxiliares de coordinación, a su vez se contará con un área de coordinaciones, en donde se localizará cada coordinador de área, se contará también con el área de finanzas y contabilidad, el área de mercadotecnia y ventas, una recepción, la dirección académica y la dirección general, entre otro tipo de servicios, se mencionan estos, porque si EDART pretende manejar la calidad que desea, debe de contar con todos los servicios y personal necesario, tanto por la parte de la danza como de la parte organizacional.

Diseño de la planta.



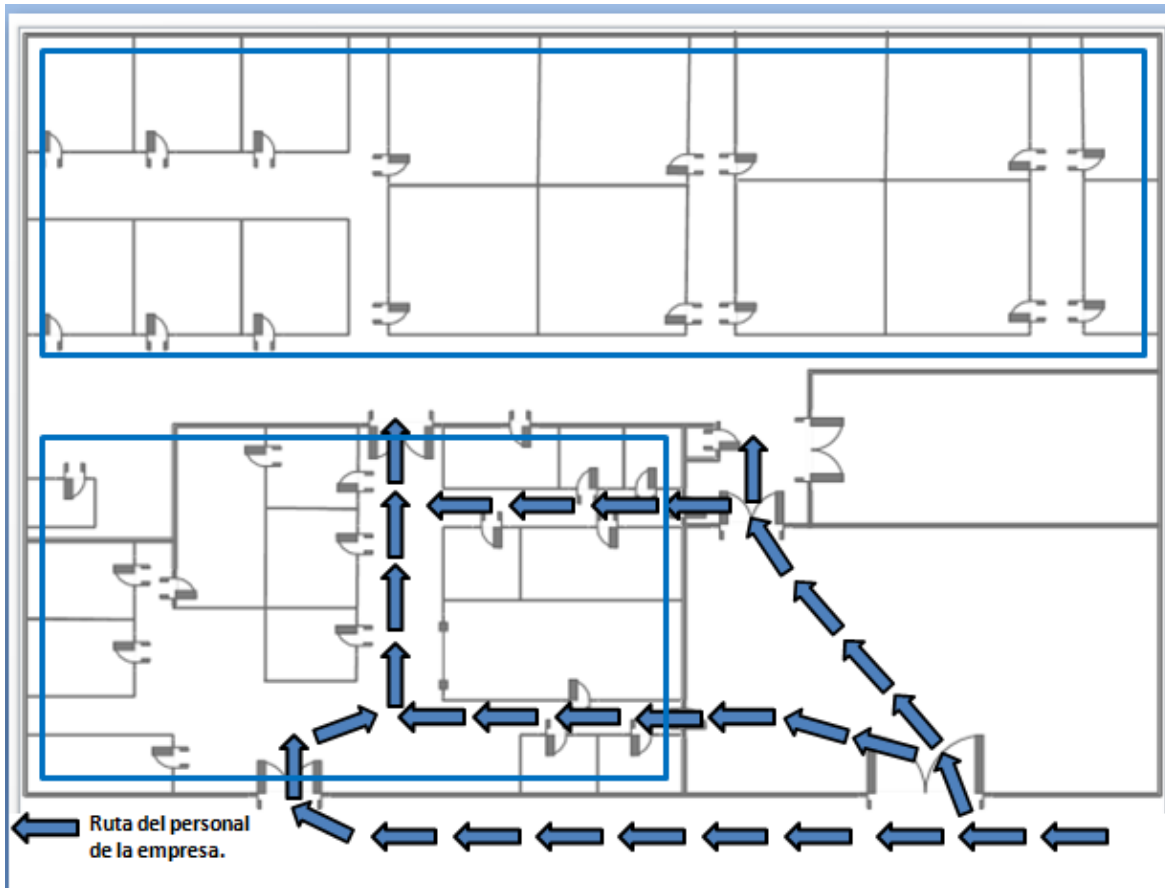
*Se especifica que el lugar geográfico en donde se ubicarán los salones prácticos, será un edificio de dos pisos (planta baja, primer piso y segundo piso), ya que se estima que las capacidades del lugar orillarán a que los salones de prácticas, se construyan en un edificio de varios pisos, y no en un solo piso, puesto que estos ocuparían mucho espacio si solo estuvieran en un solo nivel; concluyendo que los 17 salones prácticos estarán ubicados en dos edificios.

Rutas de clientes y proveedores.



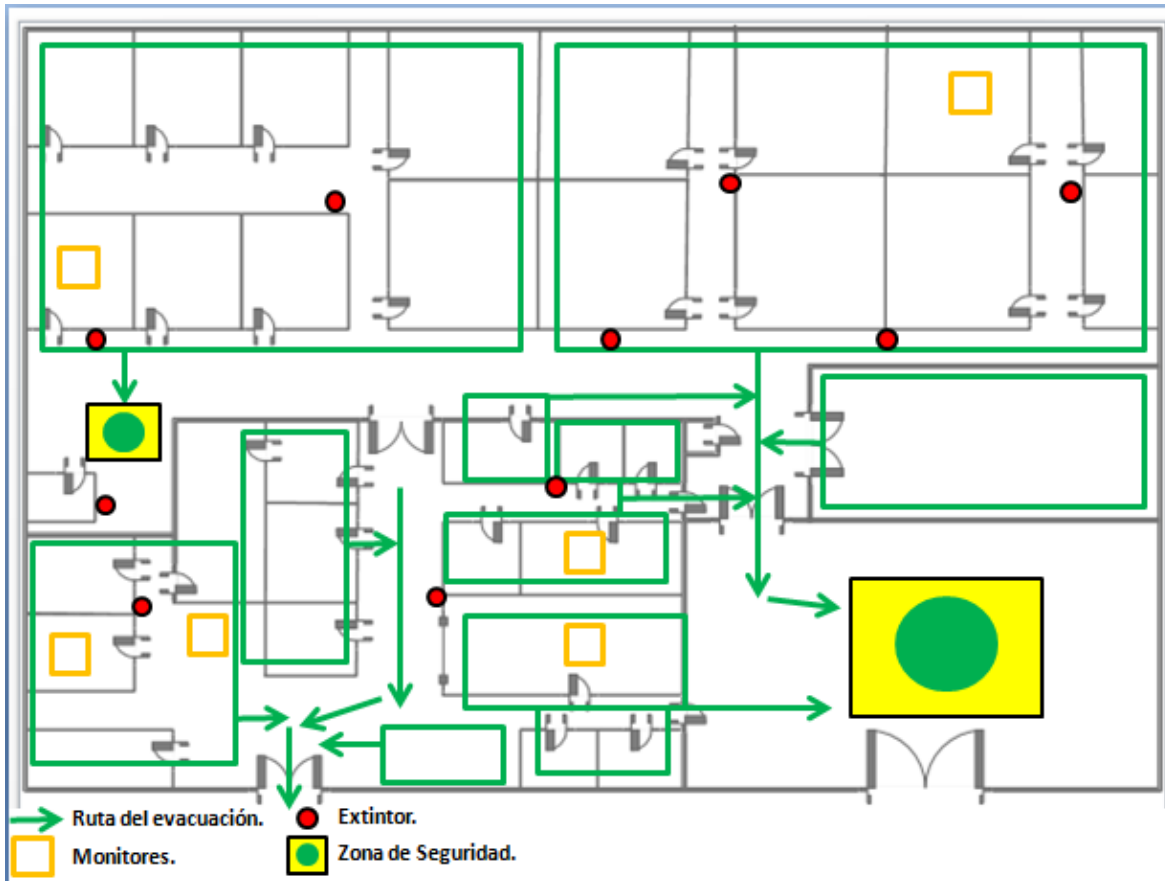
Para tener un mayor control acerca del flujo de las personas, ya que el volumen de personas será alto, se marcará la ruta tanto de los clientes como de los proveedores, de modo que estos no se obstruyan el paso e interrumpen el flujo de entradas y salidas de cada uno, para que así se respeten los accesos y se permita mantener un flujo constante de personas.

Ruta del personal administrativo y docente.



Se menciona el flujo del personal, ya que tendrán que pasar por el checador de asistencia que estará ubicado en el área de la coordinación administrativa para el personal administrativo, y el otro estará ubicado en las coordinaciones académicas para el caso de los profesores; de esta manera se llevará un control de asistencia de una manera eficaz y exacta para los trabajadores de EDART.

Ruta de evacuación.



Para finalizar con estas gráficas, se muestra las rutas de evacuación que se asignarán en caso de que ocurra algún desastre natural o exista alguna situación que amerite el abandono de las instalaciones tanto de los alumnos, como de maestros y personal administrativo, ubicando las zonas de seguridad, extintores y monitores, como marca protección civil.

Por otra parte se define que el tipo de distribución que EDART manejara para la realización de las actividades será por medio de una distribución “por posición fija”, ya que en donde se localice cada área, está difícilmente se podrá reubicar en otra zona, puesto que los salones serán inamovibles; también se destaca que la distribución de las áreas administrativas, ayudarán a comunicarse fácilmente entre las mismas, ya que están acomodadas por funciones similares, por ejemplo las funciones administrativas están concentradas y conectadas en un mismo lugar de trabajo para su comunicación oportuna, al igual que la parte académica, tiene sus propias conexiones para la realización de las operaciones de una manera eficaz y eficiente, de este modo ningún proceso se interrumpe con otro.

La distribución de la planta diseñada, es un plano estimado de cómo estaría la composición de las áreas de la empresa, no obstante esta distribución propuesta está sujeta al tipo y condiciones del terreno en donde se vaya a ubicar, ya que esta organización manejará una gran dimensión de terreno para poder realizar sus operaciones, las cuales son limitadas ya que no hay mucha oferta de terrenos grandes en lugares concurridos y céntricos del Distrito Federal, teniendo que hacer una distribución de espacios flexible a la zona física geográfica, quiera decir que esta distribución podría cambiar una vez que se defina por completo el lugar.

4.3 Localización de la planta

Los factores que intervinieron para la localización de la planta son diversos, en general se buscaron zonas céntricas como Coyoacán, Roma, Condesa, entre otras, principalmente donde se concentren un gran número de personas, pero el factor que principalmente intervino para la ubicación fue la cercanía de escuelas como primarias, secundarias y preparatorias, principalmente del sector privado, ya que el target que manejará EDART se ubica principalmente en las escuelas. EDART utilizará la estrategia de estar cercano al cliente, para que este no tenga la dificultad de desplazarse una gran distancia, facilitando el traslado de la escuela de procedencia de cada niño o joven o bien de los padres de familia a EDART.

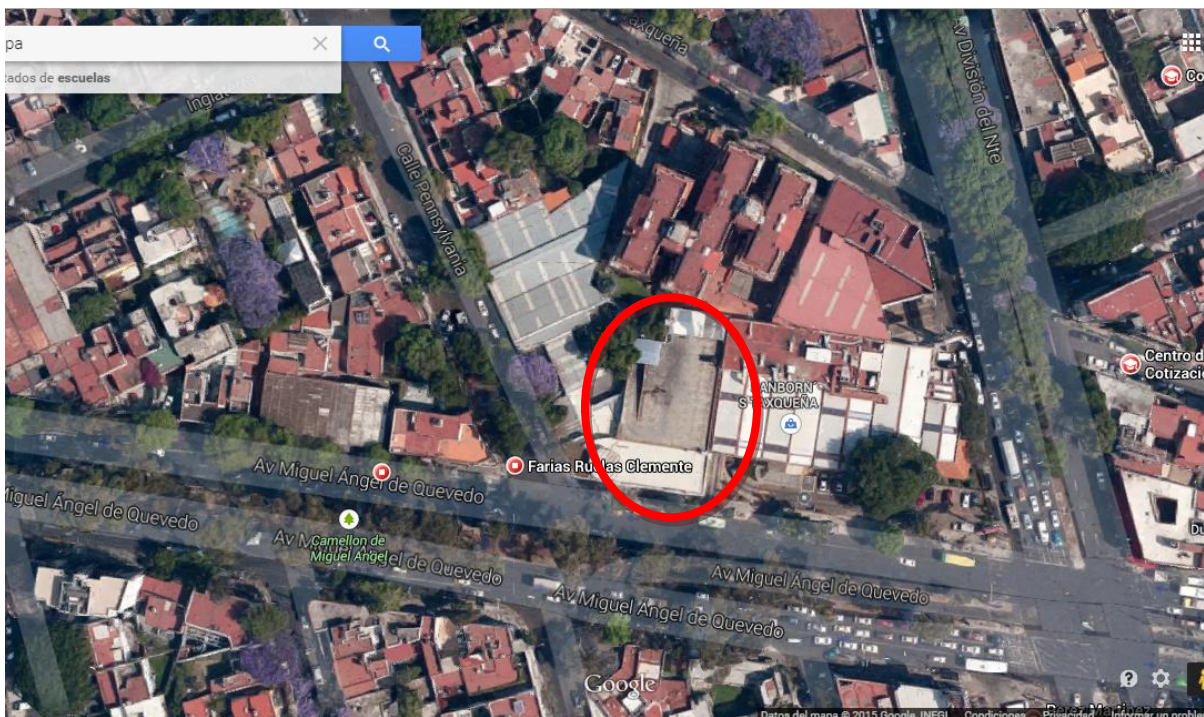
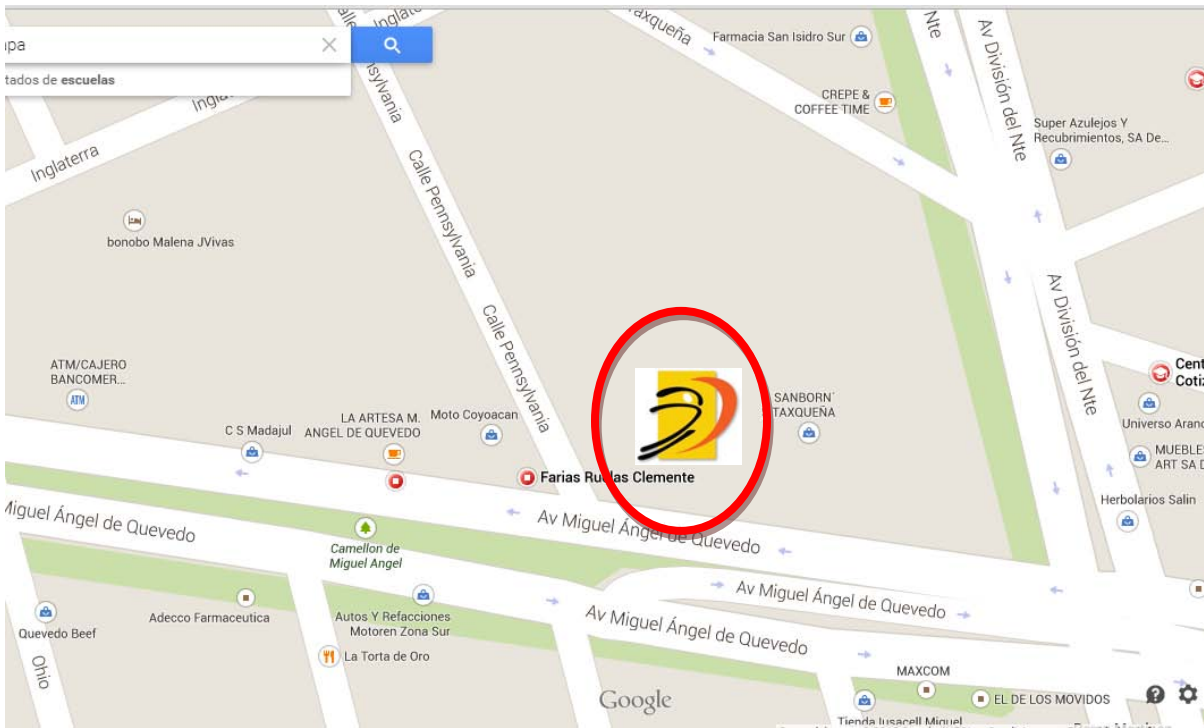
A continuación se presentarán las posibles ubicaciones de EDART.

La primera opción para ubicar la escuela es :

Dirección: Av. Miguel Ángel de Quevedo #1030, Coyoacán C. P. 04040

Tamaño del inmobiliario: 4,500 m².

Este predio esta en venta y/o en renta, permitiendo una amplia realización de modificaciones para la realización de las operaciones, ya que si se compra el predio, no se tendría algún limite en cuanto a las modificaciones, otra ventaja que ofrece este predio es la visibilidad para las personas que transiten cerca, ya que se encuentra en una de las avenidas principales del sur del D. F. permitiendo que muchas personas que transitan por ese rumbo se den cuenta de la apertura de EDART.



Las escuelas cercanas como primarias, secundarias o preparatorias privadas son:

1. Colegio Academia Moderna: jardín de niños, primaria, secundaria y bachillerato.
2. Colegio Girard: Primaria y Secundaria.

3. Colegio Limeh Coyoacán: Secundaria y preparatoria.

4. Colegio William James Yollihue: preescolar.

Las escuelas cercanas como primarias, secundarias o preparatorias públicas son:

1. Escuela Secundaria Diurna Número 53 Manuel Delfín.

2. Preparatoria Número 6 UNAM.

Competidores directos:

1. Anáhuac Taller de Danza Mexicana S. C: ballet clásico y hip-hop.

Esta ubicación se escogió por su cercanía con avenidas principales como los son división de norte y Miguel ángel de Quevedo, así como con el metro Taxqueña, pese a que hay una escuela de danza a pocos metros del lugar, sin subestimar a la competencia, este no se considerará una amenaza mayor, ya que no cuenta con la suficiente capacidad instalada para atender a un gran número de personas, resaltando que dicha escuela no ofrece las licenciaturas como tal.

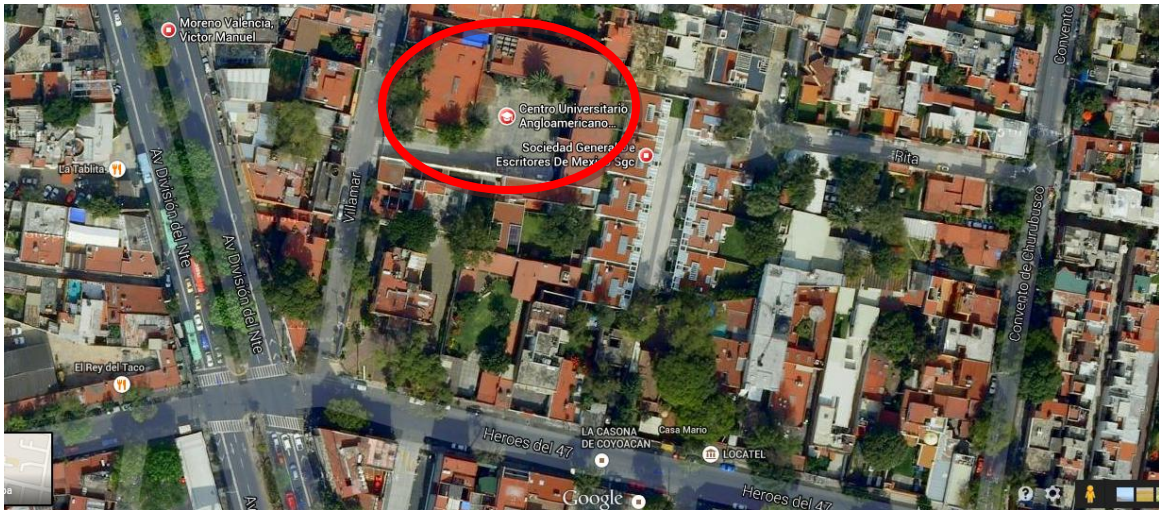
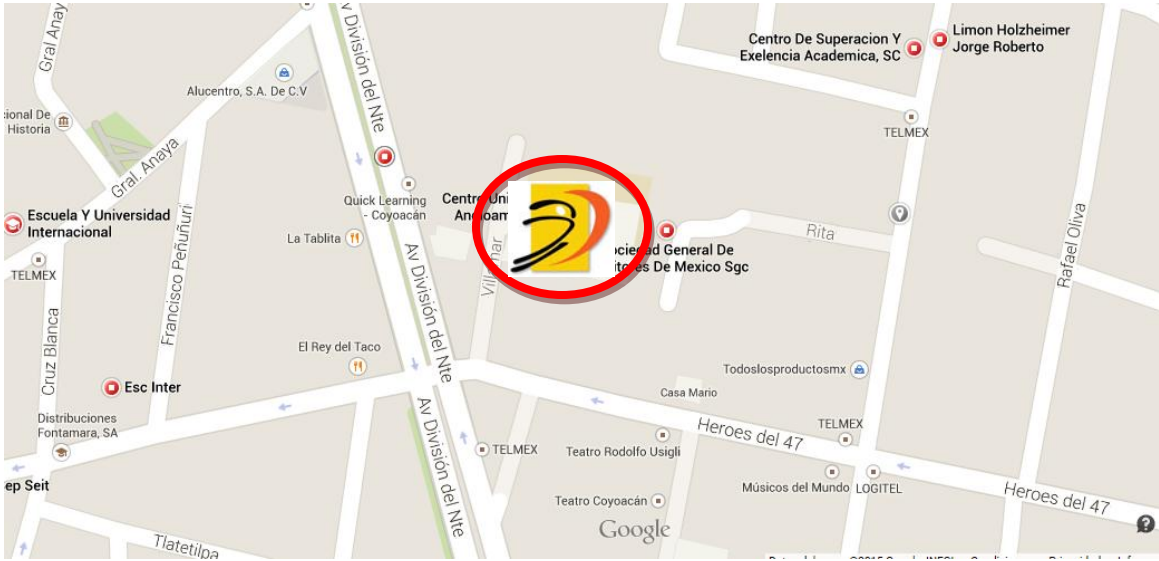
La segunda opción para ubicar la escuela es:

Dirección: Eligio Villamar No. 17, Col. San Diego Churubusco.

Tamaño del mobiliario: 2,000 m².

Precio de la renta: \$200,000.00 mensuales.

Esta ubicación está a unas cuantas cuerdas cercana de la primera ubicación, manejando las mismas condiciones en cuanto a beneficios como las escuelas primarias, secundarias y bachilleratos, al igual que el factor de la competencia, el único competidor fuerte de dicha zona es una escuela de INBA llamada "La academia de la danza", la cual ofrece licenciaturas en danza" anexando que es un competidor indirecto que pertenece al sector público, ya que el proceso de entrada a esta escuela es diferente como ya se comentó anteriormente, provocando que EDART tenga una ventaja en este aspecto al ser más accesible su entrada, sin mencionar que una es pública y la otra privada.



Esta ubicación se escogió por la forma y los beneficios propios del inmueble, ya que la construcción ya cuenta con las instalaciones adecuadas para una escuela, puesto que este predio se construyó desde un principio como escuela, lo que facilitaría a EDART realizar las modificaciones necesarias para que esta pueda realizar las operaciones de manera más simple y rápida. También se resalta que esta ubicación se encuentra a tres cuadras del metro General Anaya y está sobre la avenida principal División del Norte y Héroes del 47, anteriormente era una escuela de idiomas y todavía más atrás, fue una universidad.

Un aspecto negativo de este lugar, es que dicho predio no es fácil de ubicar por las personas que transitan por ahí, ya que se ubica al fondo de una calle cerrada, rodeada de casas habitacionales, orillando a publicitarse más por internet que de una manera física, a su vez dicho lugar es considerado como seguro ante amenazas de asaltos y robos, ya que cuenta con mucha vigilancia.

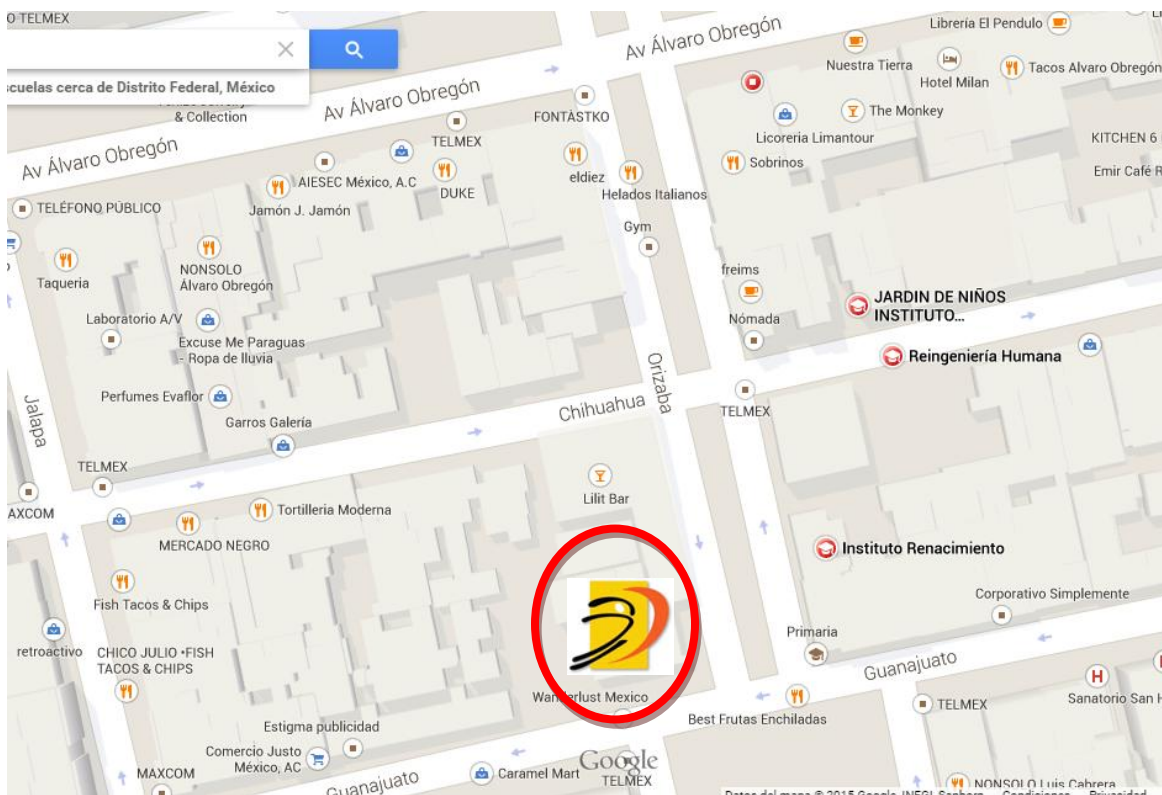
La tercera ubicación es:

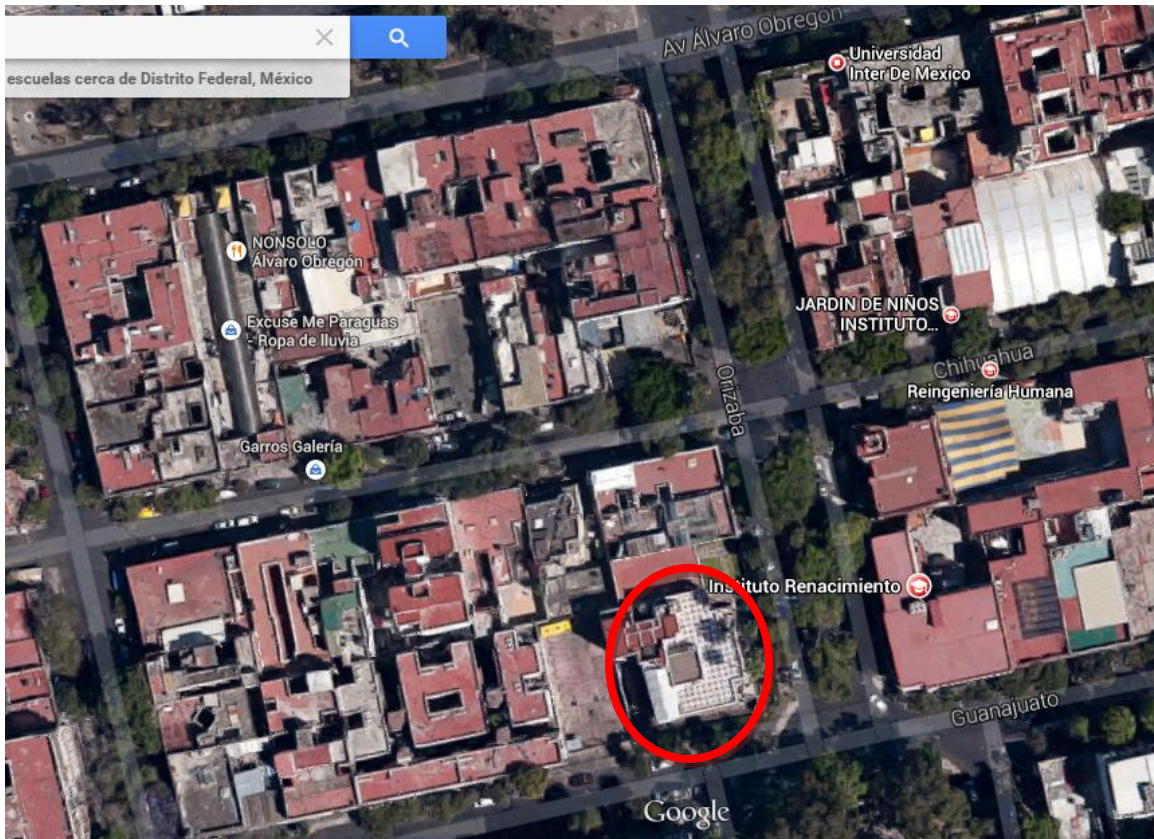
Dirección: Orizaba, Col. Roma

Tamaño del inmobiliario. 2050 m2

Costo mensual de la renta: \$408,000.00

Este predio es interesante por el tipo de arquitectura y fachada que lo caracteriza, ya que se puede apreciar como un recinto cultural, factor que se puede aprovechar como una ventaja competitiva, puesto que llama la atención de quien lo observe, la desventaja en este, es que no se le pueden realizar modificaciones notables en el exterior, limitando las adecuaciones necesarias para la creación de EDART, además de que cuenta con poco espacio para estacionamiento.





Las escuelas cercanas como primarias, secundarias o preparatorias privadas son:

1. Instituto Renacimiento.: Jardín de niños, primaria, secundaria y preparatoria.
2. Instituto Primaria Cap Emi Carranza: Primaria.
3. Colegio Porvenir: Kinder y primaria.
4. Colegio Américas Unidas.

Cerca de la zona no hay algún competidor directo, ya que la mayor amenaza en cuanto a la competencia son los gimnasios y pequeñas escuelas con clases que ofrecen clases rítmicas y reductivas, al mismo tiempo ofrecen un poco de clases de danza clásica y contemporánea como entrenamiento.

Esta ubicación esta a una cuadra de la avenida Álvaro Obregón, que es la avenida principal para llegar al lugar, a cuatro cuabras del metrobus Álvaro Obregón.

Como está empresa apenas se va a consolidar, en un principio se buscará un lugar en donde se rente, y no tanto se compre, aunque los resultados del estudio de mercado fueron favorables para la apertura de este negocio, no se debe de arriesgar a comprar desde el inicio, puesto que aun hay variables que se tendrán que manejar con el paso del tiempo, ya que el modo en que va a operar EDART

será novedoso, resaltando que aunque hay un alto grado de probabilidad de éxito, este no es cien por ciento seguro, así que en cuanto se tenga un mercado cautivo y solido, se podrá pensar la opción de comprar, analizando las oportunidades y los beneficios que brindarían la compra de todo un predio y adecuarlo, asegurando que este negocio tendrá una vida larga que prometa grandes rendimientos.

4.4 Proceso de producción

Como se ha mencionado anteriormente, EDART es una escuela de danza y como tal, el producto que ofrece es un producto intangible, ya que vende el servicio de las clases de danza, al no ser un producto tangible se tomara como la materia prima a las personas que estén interesadas en tomar las clases de danza ya sea por medio de una licenciatura o bien por las otras líneas de servicio, puesto que los conocimientos de las personas se contarán como nulos o básicos, mismos que son los que la escuela reforzará y transformará para que al final de cada programa, los conocimientos del alumno sean lo bastante extensos y amplios para que se pueda referir a estos como los productos terminados.

Con lo descrito en el párrafo anterior, el cliente, representa las tres etapas del recurso que EDART va a ocupar para transformar un producto, a continuación se mencionarán las etapas del proceso de aprendizaje de los alumnos de EDART:

Estado inicial: Los conocimientos que cada persona posea antes de entrar a las clases en EDART, ya sean nulos, básicos, medios o avanzados.

Estado de transformación: Se tomará en cuenta a partir que el alumno toma su primera clase de cualquier disciplina en cualquier tipo de nivel.

Estado Final: Una vez que el alumno concluya su licenciatura, curso, taller, etc. de cualquiera de las disciplinas y este sea evaluado por el personal correspondiente, si está apto para poderse graduar, se podrá entonces definir que el producto está en el estado o fase terminado, de otro modo se repetirá el proceso hasta que este sea terminado.

Se define que el tipo de producción que se manejará en EDART será un proceso del tipo por “cedulas o estaciones”, en el cual como se caracteriza esta forma de organizar y distribuir las actividades, cada proceso se realizará por separado, resaltando que ningún proceso depende de forma directa de algún otro proceso, puesto que las clases de cualquier tipo de danza no dependerán de alguna otra clase de danza, en donde cada salón de clases representa una estación de trabajo

diferente, lo anterior se refiere en un aspecto general de todas las disciplinas de danza que ofrece EDART, ya que las acciones realizadas en la licenciatura de contemporáneo, no afectarán en el proceso de la licenciatura de danza clásica, ya que cada materia tiene su propio lugar, fecha y horario, por citar un ejemplo.

Además de manejar un proceso por estaciones o cédulas, específicamente en cada licenciatura, taller, curso o bien clases abiertas, el tipo de proceso que se manejará será un tipo de “proceso lineal”, ya que para que el alumno pueda llegar graduarse o convertirse en producto terminado por así decirlo, requiere seguir una serie de pasos y niveles ordenados el cual es requisito para seguir avanzando de nivel, principalmente haber acreditado el nivel anterior, ejemplificando esto: una persona no puede pasar al segundo año si no ha concretado el primer año con éxito, ni este podrá empezar en un nivel avanzado, si no posee los conocimientos necesarios para estar en dicho nivel, así que dicho proceso es lineal, permitiendo que las licenciaturas se acrediten conforme a los niveles establecidos, ubicando a los últimos niveles como dependientes de la realización de los primeros niveles.

4.5 Diagramas de flujo del proceso

En EDART, se ocuparán diferentes tipos de diagramas de flujo, ya que existen muchas tareas y actividades pertenecientes a procesos diferentes en donde cada uno de estos cumplen diferentes objetivos, se resalta que cada proceso contiene su propio grado de complejidad; puesto que EDART pertenece al ramo de servicios, y en especial el hecho de ofrecer servicios de calidad, implica demasiadas actividades y sistemas de control para garantizar dicha calidad, dividiendo cada procedimiento en diferentes procesos, delegando diferentes tipos de actividades y responsabilidades a todo el personal.

De todas las actividades y áreas que se encontrarán en EDART, se pueden definir los siguientes procesos, los cuales son los principales que se mostrarán en EDART, ya que de estos procedimientos se desprenderán otro tipo de procesos.

Área operativa.

No.	Procedimiento	Responsable	Departamento
1	El procedimiento de limpieza y mantenimiento del equipo de trabajo	Personal operativo	Coordinación administrativa
2	El procedimiento de enseñanza de las licenciaturas en danza.	Profesores	Coordinación académica de licenciaturas

3	El procedimiento de evaluación de las licenciaturas en danza.	Sinodales	Coordinación académica de licenciaturas
4	El procedimiento de impartición y enseñanza de cursos y talleres de alguna disciplina artística.	Profesores	Coordinación académica de cursos, talleres y clases libres
5	El procedimiento de impartición y enseñanza de clases abiertas de alguna disciplina artística.	Profesores	Coordinación académica de cursos, talleres y clases libres
6	El procedimiento de recepción de pagos y facturación.	Auxiliar administrativo	Departamento de finanzas y contabilidad
7	El procedimiento de atención a un cliente	Recepcionista	Departamento de ventas y mercadotecnia
8	El procedimiento de ventas por teléfono.	Vendedor	Departamento de ventas y mercadotecnia
9	El procedimiento de ventas personalmente.	Vendedor	Departamento de ventas y mercadotecnia
10	El procedimiento de ventas por medio de internet y redes sociales	Vendedor	Departamento de ventas y mercadotecnia
11	El procedimiento de compras y abastecimientos de papelería, limpieza, etc.	Administrador financiero	Coordinación administrativa
12	El procedimiento de pre-nóminas y nóminas	Coordinadores académicos y contador	Coordinación academia y departamento de finanzas y contabilidad

Estos son los principales procedimientos que se ejecutarán en EDART para que se lleven a cabo los planes estratégicos y tácticos, resaltando que dichas actividades serán cotidianas y con el paso del tiempo se podrán hacer aún más específicas, señalando que absolutamente todas las actividades están ubicadas en un proceso y mejor aun en un procedimiento, ya que toda actividad deberá estar homologada y estandarizada, a modo de que el resultado siempre sea el mismo y se cumpla la calidad esperada, con esto se asegurará que todas las actividades estén controladas y que sin importar que persona las ejecute, siempre se llegue al mismo resultado.

Área táctica.

No.	Procedimiento	Responsable	Departamento
1	El procedimiento de atención a un problema de un alumno de la licenciatura.	Coordinador académico de licenciaturas	Coordinación académica de licenciaturas
2	El procedimiento de atención a un problema de un alumno de algún taller, curso o clases abiertas.	Coordinador académico de cursos, talleres y clases libres	Coordinación académica de cursos, talleres y clases libres
3	El procedimiento de ausentismo sin aviso de un alumno de la licenciatura	Coordinador académico de licenciaturas	Coordinación académica de licenciaturas
4	El procedimiento de ausentismo sin aviso de un alumno de de algún taller, curso o clases abiertas.	Coordinador académico de cursos, talleres y clases libres	Coordinación académica de cursos, talleres y clases libres
5	El procedimiento de aplicar las estrategias de mercadotecnia.	Coordinador de ventas y mercadotecnia	Coordinación de ventas y mercadotecnia
6	El procedimiento de la planificación de los recursos de la empresa	Coordinador administrativo	Departamento de finanzas y contabilidad
7	El procedimiento de la mejora continua académica.	Coordinadores académicos	Coordinaciones académicas

Estos son los principales procedimientos que el área táctica ejecutará cotidianamente, ya que estas operaciones son vitales para poder desarrollar los planes operativos y realizar las actividades por el área operativa de manera eficaz y eficiente, manejando una oportuna información y una correcta estrategia que sea flexible con cada una de las necesidades que tendrá la empresa en cada momento determinado de acuerdo al entorno.

Área estratégica.

No.	Procedimiento	Responsable	Departamento
1	El procedimiento de atención a un problema de algún profesor o alumno que no pudo resolver el coordinador de licenciatura	Directora académica	Dirección académica
2	El procedimiento de atención a un problema de algún profesor o alumno que no pudo resolver el coordinador de talleres, cursos y clases abiertas.	Directora académica	Dirección académica

3	El procedimiento de revisar los planes de estudios de cada licenciatura.	Directora académica	Dirección académica
4	El procedimiento de revisar los planes de estudios de cada clase, taller y curso.	Directora académica	Dirección académica
5	El procedimiento de negociar con otras escuelas participaciones, intervenciones y organizaciones de festivales.	Directora académica	Dirección académica
6	El procedimiento de la supervisión de todas las operaciones de la empresa.	Director general	Dirección general
7	El procedimiento de toma de decisiones de las mejores estrategias.	Director general	Dirección general

En este apartado, se mencionan los procedimientos que comúnmente toma cada dirección, pero cabe mencionar que ambos directores influyen en cada una de las operaciones, ya que se supervisarán cotidianamente las actividades, para asegurar que se cumplan los objetivos, manteniendo así la calidad necesaria en los procesos, para que a su vez, se estandaricen las actividades y siempre se asegure obtener el mismo resultado.

En esta sección se mencionaron en párrafos anteriores cuáles son los procedimientos más importantes y vitales de cada una de las áreas, que fundamentalmente sostienen a la empresa, pero para poder ejemplificar algunas, se realizó cinco diagramas de flujo para mostrar cómo se llevaría a cabo dicho procedimiento, estos cinco procesos son tan importantes como las anteriores, pero para fines de ejemplificar esta parte, se seleccionó estos procesos que son de diferente naturaleza.

Proceso de ventas y mercadotecnia (ANEXO V).

Proceso de atención al cliente e inscripción a clases, taller o curso (ANEXO VI).

Proceso de inscripción a una licenciatura (ANEXO VII).

Proceso de elaboración de nómina a docentes (ANEXO VIII).

Proceso de compra de papelería y equipo de oficina (ANEXO IX).

Como EDART es una empresa de servicio, se define que sus actividades son más complejas y largas para representar, ya que duran más e intervienen muchas personas en cada una de los procesos, pero sobre todo, porque la materia que transforma la empresa de servicios son los mismos clientes, en específico sus conocimientos; para que se cumpla una calidad total se debe de calcular cada una de las supuestas situaciones que se podrían generar en un procedimiento,

pudiendo identificar, analizar y definir cada situación que posiblemente pueda ocurrir con los clientes y los consumidores en cada uno de los procedimientos, en donde si se identifican y anticipan oportunamente se pueden llegar a prever y controlar, generando calidad y éxito en todos los servicios que ofrece EDART, mismos que evitará problemas futuros tanto con los clientes como el mismo personal de EDART.

4.6 Controles de calidad

Como se ha mencionado desde el principio, EDART es una empresa de servicios, los cuales como se mencionaron deben de ser de calidad para asegurar la completa satisfacción de los clientes, pero para lograr está calidad es necesario estudiar y redactar todas las posibles situaciones como problemáticas, accidentes, errores, etc. que se pueden llegar a presentar en cualquiera de los diferentes tipos de servicios de EDART, para que estos puedan ser calculados y tengan una solución rápida en cuanto se presenten, o bien se pueda evitar que se presenten, anticipando los factores que promueven algunas de las situaciones riesgosas y negativas para la empresa.

En otras palabras, se sabe que existen muchas circunstancias, acciones, situaciones, decisiones, personas, etc. que pueden modificar y alterar las operaciones de la empresa ya sea de manera externa o bien de manera interna, al ser un servicio, significa que el cliente y/o el consumidor todo el tiempo interactúa con la empresa, ya que el producto se les entrega inmediatamente a los clientes y/o consumidores, así que cualquier fallo o error que se cometa con dichos sujetos, podría provocar la desaparición de alguno de ellos, como se comento anteriormente, si el servicio se realiza de forma negativa, se provocaría algún tipo de rechazo por los servicios de EDART, ya que “un mal servicio es irremplazable”, puesto que un servicio mal realizado ninguna persona lo querrá y va a ser difícil poder cambiar esa mala experiencia en dicha persona, por lo que estaría asegurando la pérdida total del cliente y de las personas cercanas a él, puesto que este cliente insatisfecho no recomendará el servicio, ya que como se sabe, muchos servicios tienen éxito y son buscados gracias a las recomendaciones de los mimos clientes a sus grupos de personas que conviven con él, generando el tipo de promoción de boca a boca que es un método eficiente y con un bajo costo.

Ya que el cliente está íntimamente relacionado con las actividades de la empresa, se debe de tener una extremada precaución para el trato con ellos, sin caer en la exageración.

De forma general, todo el personal, ya sea administrativo, operativo, docentes, etc. sin importar su actividad que desempeñen, siempre deberán hablar al cliente con respeto y claridad, buscando siempre a brindarle apoyo y un servicio de calidad; el mecanismo que se utilizará para poder penetrar la cultura organizacional en los colaboradores de EDART será a través de las herramientas del coaching para generar unión y conexión entre ellos mismos y con EDART en general.

A continuación se describirán los controles de calidad que se implementarán en algunos procedimientos:

Clases de la licenciatura:

En las clases de las licenciaturas, el primer control de calidad que se establecerá, será por parte de la directora académica y el coordinador académico de la licenciatura, ya que ellos supervisarán las clases ejecutadas por los profesores de licenciatura en donde estos deberán cumplir al cien por ciento los temarios de las licenciaturas, mismas que fueron establecidas tanto por la dirección, coordinación y profesores, buscando siempre la mejora continua a la preparación de los alumnos, al igual de buscar siempre las actualizaciones correspondientes a cada licenciatura, para lograr el objetivo de brindar la mejor preparación profesional a los alumnos de EDART.

El control para los profesores se realizará por medio de un examen de evaluación a cada profesor por parte de los alumnos, con el fin de evaluar la opinión que tienen los alumnos al respecto de la clase y del profesor mismo, así como las continuas supervisiones por parte de la coordinación de licenciatura y de la dirección académica; además al cierre de cada semestre o año escolar, se le aplicará una evaluación tanto escrita como práctica al alumno para conocer si están aptos para pasar al siguiente nivel y con esto medir el nivel de aprendizaje de los alumnos de la licenciatura, así como el nivel de enseñanza del profesor, ya que el resultado de los alumnos es un trabajo en conjunto tanto del profesor como de los alumnos.

Cualquier problema que llegará a tener algún alumno de alguna licenciatura, ya sea con otro alumno o bien con un profesor o alguna persona que labore dentro de EDART, el coordinador de la licenciatura lo apoyará a resolverlo, si el problema es mayor o bien el coordinador no lo puede solucionar, pasará a manos de la directora académica, en caso que sea un problema referente a pagos pasará al director general, si no es el caso, la solución que determine la directora académica será tomada como aceptada por parte de la dirección general.

Si algún profesor de licenciatura tuviera un problema con otro profesor de la misma, o bien con el coordinador correspondiente, la directora académica será la

encargada de resolver el problema, si este llegara a ser un problema que no tuviera arreglo, pasaría a manos del director general.

Además se resalta que a los alumnos de las licenciatura se les brindará la facilidad de contratar un seguro contra accidentes, los cuales deberán de ser cubiertos por su cuenta propia, dicho seguro será proporcionado a través “Seguro contra accidentes personales GNP”.

Clases abiertas, cursos y talleres:

En este apartado el control de calidad que se establecerá por parte del director académico y el coordinador de las clases abiertas, cursos y talleres, ya que estas personas son las encargadas de la elección de las clases, de talleres y de las personas que impartirá dichas actividades, ya que no se permitirá cualquier tipo de taller en EDART y las personas que querrán realizar alguna actividad, deberán cumplir ciertas características y requisitos, para mantener la calidad de EDART.

Si algún alumno inscrito en clases abiertas, talleres o cursos, tuviera algún problema con otro alumno o bien con el profesor del taller, así como de cualquier persona que colabore directamente o indirectamente en EDART, será atendido por el coordinador de clases abiertas, talleres y cursos, si este no pudiera darle una solución a la situación, el director académico resolverá el problema; si es alguna situación relacionada con el dinero o nadie más la pudo resolver, pasará directamente con el director general, en caso de que sea otra situación, lo definirá la dirección académica.

Si algún profesor de clases abiertas, cursos o talleres tuviera un problema con algún otro profesor, será atendido por el coordinador académico de clases abiertas, cursos y talleres, en el caso de que el profesor tuviera un problema con el coordinador, lo vera la directora académica.

Actividades administrativas y operativas.

El sistema de trabajo que EDART propone es darle cierto empoderamiento a los trabajadores para poder tomar decisiones por si solos en cuestiones de la empresa, no obstante, cada operación será supervisada y notificada a su propio coordinador de cada área, para que a su vez los coordinadores puedan notificar al rango superior y estén supervisados por el director general, de este modo cada actividad tendrá su propio auto control para tener un orden y manejar un control correcto en cada actividad por parte de la dirección.

También se menciona que para manejar la calidad en la parte de las clases abiertas, cursos y talleres, se basará en el modelo de “Walter Shewhart *el ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Act)*”, sus siglas en ingles son: (Planificar, Hacer,

Comprobar y Ajustar), en donde dicho proceso mantiene la mejora continua por su inclinación de la búsqueda de nuevos ajustes y métodos hacia el entorno que rodea a la empresa, ya que estas actividades se enumeran en un círculo en donde se podría empezar por cualquier actividad e ir reajustando conforme se siga el ciclo, EDART se basa en este proceso, porque los cursos, talleres y clases abiertas que ofrecerá a los clientes deberán de estar actualizados y adecuarse al mercado que este en un momento determinado, por lo cual EDART debe de estar atento de lo que ofrece en los cursos, talleres y clases, para que estén acorde a las exigencias y gustos del mercado, de otra forma el producto que se ofrezca será obsoleto y nadie lo querría adquirir.

En términos generales se maneja una “calidad total” en cada uno de los servicios de EDART, tanto en sus procedimientos como en sus actividades. Se dice que es una calidad total porque se aplicará a todas las personas que influyen de manera interna o externa en la empresa, en donde podemos encontrar a los clientes, a las personas que laboran en la empresa, a los accionistas y a la sociedad, en donde se les brindará toda la calidad necesaria para complacer exitosamente a cada uno de estos agentes, resaltando que cada uno de ellos tiene la misma importancia para EDART.

Definición de la calidad total:

Respecto a los clientes:

Ya que es una empresa de servicios, la calidad debe de estar siempre enfocada hacia el cliente, puesto que si está se pierde, se podrá decir que se perderían los clientes; si estos están satisfechos, serán clientes cautivos que hablarán bien de los servicios, generando que permanezcan mucho tiempo en EDART y mejor aún que la recomienden a su círculo social.

Respecto a las personas que trabajan en la empresa:

Para que se les pueda ofrecer un servicio de calidad a los clientes, se debe de implicar una serie de factores, en donde se pueden encontrar un trato amable, respetuoso y cordial, por lo que es necesario que el personal adopte esta postura entre el equipo de trabajo, para que se pueda realizar hacia el exterior con los clientes; esto se logrará mediante dinámicas de motivación mediante coaching, en donde los ejercicios ayudarán a integrar de una manera más íntima al personal de EDART, para que estos entre sí se puedan ver como una familia, y no tanto como a un equipo de trabajo, gestionando la creatividad y promulgando un programa de incentivos y recompensas por medio del logro de metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo

Respecto a los accionistas:

Para que exista una calidad total, es necesario que los accionistas también la posean, para que esta se pueda transmitir a todos los colaboradores de la empresa, ya que estos son los responsables de establecer la cultura organizacional en la empresa, también la calidad se aprecia en el sentido de no malgastar los recursos económicos de la empresa por parte de ellos.

Respecto a la sociedad:

En esta parte EDART favorece a la sociedad de una manera directa, ya que el giro de EDART es la educación profesional de la danza, buscando no solamente un lucro, sino también hacer un bien a las personas que desean bailar profesionalmente y no tienen algún lugar que cubra sus necesidades, impulsando de esta manera la cultura en los mexicanos, por medio de las mismas actividades.

Certificaciones que EDART desea implementar desde un principio.

- Por parte de la SEP, existe un decreto publicado en el diario oficial de la federación (DOF) el 28 de Diciembre del año 2013, en su acuerdo No. 703 en donde se emiten las Reglas de Operación del Programa “Escuelas de Calidad”, mencionando de manera específica los requisitos para que varios órganos centralizados y descentralizados en temas de educación puedan revisar los procesos de las escuelas que desean este distintivo y poderlo otorgar por parte de la Secretaria de Educación Pública (SEP) a través del Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (INEE).
- Por parte del gobierno existe la “Certificación de Calidad en la Infraestructura Física Educativa (INFE)”, que otorga el Instituto Nacional de la Infraestructura Física Educativa (INIFED); desde el año 2010, se creó esta institución con el fin de otorgarle una clase de distintivo de calidad a las escuelas que cumplieran con un serie de requisitos físicos en sus instalaciones para que los alumnos puedan tener una educación de calidad.
- Certificado de “Competencias”, que entrega el “Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER)”, el cual el 13 de Septiembre del año 2012, reconoció a algunos directores de escuelas, por estar incorporados a “escuelas de calidad”, dicho reconocimiento se da a las personas que poseen conocimientos, habilidades, destrezas, etc. sobresalientes en términos de educación, ya que se desempeñan en un alto nivel de calidad.

- Distintivo de “Empresas Socialmente Responsables (ESR)”, que el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) y la Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial (ALIARSE) otorga a las empresas que se preocupan por el trato de las personas, el bien de la sociedad, el bien del medio ambiente, entre otros rubros, las empresas que logran este distintivo, son reconocidas por su preocupación por los rubros mencionados y no solo por un bien económico.
- Certificación “Great Place To Work”, Great Place to Work Institute es la empresa que otorga esta certificación a nivel mundial a empresas que cumplen con un clima laboral y profesional sano, en el cual las personas tienen una excelente comunicación con sus compañeros de trabajo, se sienten identificadas y orgullosas de sus actividades, al igual que de la organización a la que pertenecen.

Los controles de calidad para EDART, repercuten en dos aspectos principalmente, los cuales se manejan como dos tipos de estrategias de calidad, la primera se refiere al trato con los clientes y el personal en general, y la segunda se refiere a un aspecto más técnico, porque se refiere a la calidad de las clases; estas estrategias en combinación son el motor de EDART, al convertirlas en las ventajas competitivas, porque se pretende hacer sentir bien a los clientes no solo hablándoles bonito, sino que además tengan una preparación de calidad. La estrategia de tener un trato amable con los clientes se piensa lograr a través de la filosofía en la cultura organizacional de EDART, ya que no se pretende que el personal de EDART finja su trato con los clientes, sino que al personal le nazca por si solo expresarse de esa forma hacia los clientes, resaltando que no solo con los clientes, sino con todo el personal que labora en la empresa, y que esta misma cultura organizacional lo puedan llevar en práctica en su vida diaria y no solo en la empresa, claro que dependerá también el perfil, las actitudes y valores que cada persona posea, por lo que se resalta que la búsqueda del personal será muy específica y de una alta calidad como seres humanos.

4.7 Descripción del mantenimiento del equipo

EDART al ser una empresa que ofrece los servicios de las clases de danza como tal no requerirá una fuerte inversión de presupuesto destinado a maquinaria o a algún tipo de recursos materiales, ya que el mantenimiento del lugar va más en cuanto a la limpieza de las instalaciones y el equipo de trabajo, de manera general, no obstante se aclararán algunos aspectos que requieren de un mayor

mantenimiento y cuidado que otras instalaciones y/o equipo de trabajo de la empresa, como lo serían el piso de los salones de clases, donde se impartirán las disciplinas de danza.

Para la mayoría de las instalaciones de EDART en general el tipo de mantenimiento que se aplicará, será el mantenimiento “preventivo”, como se mencionó en el apartado anterior, EDART se caracterizará por ser una empresa de calidad total, dicho concepto se utilizará como ventaja competitiva, pero para poder integrarla al cien por ciento esta calidad es necesario anexar la parte física a la calidad total, resaltando que esta calidad no se lograría si las instalaciones fueran inadecuadas o inapropiadas para brindarles los servicios correspondientes a los clientes, por lo que en este aspecto se puntualiza que EDART no se esperará hasta que ocurran los accidentes o algún fallo para realizar alguna acción correctiva y remediarlo, sino que periódicamente se estarán monitoreando las instalaciones con el fin de calcular las fallas y errores en las mismas, antes de que se llegue al punto en donde la acción sea correctiva, de este modo se planeará el momento exacto para poder cambiar o reponer algún tipo de material, antes de que este sea inservible o este dañado por completo, por lo que no se permitirá que ningún tipo de instalación falle sin ser detectado a tiempo, sino se puede detectar en su totalidad, si se espera que sea en la gran mayoría de los casos.

Para la parte operativa en los salones donde se impartirán las clases teóricas de la licenciatura, solo se dará un mantenimiento de limpieza, y se monitoreará que los materiales como sillas, escritorio, bancas, pizarrón, etc. se encuentren en buen estado, comparándose en cada monitoreo con su vida útil estimada según los cálculos de depreciación establecidos en la planeación; a diferencia de los salones teóricos, en los salones prácticos, el mantenimiento preventivo que se llevará a cabo será de diferente manera, ya que en vacaciones de verano, se revisará el estado de la duela de madera que conforman los pisos de los salones, revisando si está se encuentra en buen estado, en caso de empezar a notar algunas fallas o desgastes se cambiará la zona afectada, se pulirá la madera y se le aplicará un tipo de barniz especial, ya que este se desgastará con el uso diario por las clases. Además el equipo de sonido que se manejará, estará establecido por medio de políticas hacia los maestros, para que estos regulen el volumen de las clases y evitar fallas o daños en las bocinas, por lo que en este aspecto solo se le dará mantenimiento de limpieza, al igual que todo el equipo de oficina, cafetería y demás inmuebles que pertenezcan a EDART, en todos los casos donde exista maquinaria, se calculará su vida útil, generando tablas de depreciación de cada uno de los aparatos, teniendo en la mayoría de los casos un valor de salvamento

de cero, quiera decir que se le sacará todo el provecho a la vida útil de la maquinaria que se utilice.

Todas las instalaciones de EDART serán supervisadas y limpiadas por el personal operativo de EDART diariamente, sin embargo cada vez que se termina un año escolar, o se encuentren en periodo de vacaciones, se aprovechará para hacer una revisión minuciosa de las instalaciones a manera de detectar las fallas o posibles fallas que se tuvieran que corregir, antes de que aparezca por completo el error o la tragedia, ya sea en el área administrativa, salones, patio, cafetería, jardín, gimnasio, foro, baños, tuberías, etc.

Se manejará este tipo de estrategias y actividades con el fin de dar una buena imagen a los clientes y en si a todo el personal que este en EDART, ya que se pretende transmitir una imagen de calidad, la cual se debe de realizar en todos los ámbitos y en todos los aspectos de lugar, para así cumplir con el compromiso de EDART hacia sus clientes de brindarles toda la calidad necesaria para su preparación, motivándolos por diferentes factores a no abandonar las instalaciones, sino de lo contrario se sientan en un ambiente placentero y limpio, impulsándolos a prepararse cada día, puesto que un buen servicio siempre dependerá de la percepción de los clientes, quienes son los que consumen el servicio, resaltando que la parte que normalmente es más fácil de apreciar por los clientes son las instalaciones físicas del lugar, mencionando que si estos no están en las condiciones necesarias para que sean apreciados de buena manera, se reflejará una imagen negativa de la empresa y por lo tanto no se cumplirá uno de los objetivos principales de EDART, resumiendo que la limpieza en la empresa será de vital importancia para empezar a reflejar la calidad de la institución, misma que deberá de ser apreciada desde el primer momento que el cliente entra a las instalaciones de EDART.

4.8 Costos

Los costos materiales fijos y variables como tal en EDART no serán tan altos a comparación de su inversión inicial, la cual si será alta, ya que la infraestructura y las condiciones físicas de las instalaciones principalmente, representarán el costo más alto para el desarrollo de esta idea, se añade también que EDART es un servicio y como tal en sus procesos, no interviene la transformación de ningún producto, ni la continua adquisición de algún recurso material para el desarrollo de las operaciones, ya que todos aquellos recursos materiales que se compren para la realización del servicio, tendrán la mayoría una vida de utilidad larga, lo que

provoca que no se vuelva a invertir en dichos recursos, sino que hasta dicho recurso termine su vida útil aproximada.

En este apartado, se mencionarán únicamente los costos fijos y los costos variables de los materiales que se pagarán mensualmente en EDART:

Costos materiales fijos y variables mensuales (ANEXO X)

Primer año: \$449,350.00 mensual

Segundo año: \$457,603.33 mensual

Tercer año: \$464,356.67 mensual

Cuarto año: \$479,143.33 mensual

Quinto año: \$485,296.67 mensual

Sexto año: \$490,300.00 mensual

Gastos materiales fijos y variables mensuales (ANEXO XI)

Primer año: \$87,998.33 mensual

Segundo año: \$92,415.00 mensual

Tercer año: \$94,465.00 mensual

Cuarto año: \$103,048.33 mensual

Quinto año: \$105,098.33 mensual

Sexto año: \$105,348.33 mensual

Costos y gastos materiales fijos y variables totales mensuales:

Primer año: \$537,348.33 mensual

Segundo año: \$550,018.33 mensual

Tercer año: \$558,821.67 mensual

Cuarto año: \$582,191.66 mensual

Quinto año: \$590,395.00 mensual

Sexto año: \$595,648.33 mensual

Dichos costos mensuales únicamente pertenecen a los costos materiales, ya que ningún tipo de pago a ningún trabajador, estos costos son estimados, semejándose lo mayor posible en un escenario real, puesto que se especifica una vez que el proyecto arranque, estos pueden ser mayores o menores.

En este apartado se mencionaron las capacidades físicas del lugar, especificando las instalaciones que conformaran a EDART, se mencionó también los costos fijos y variables que se implicarán en la operación de la misma, ya que se realizaron cálculos para determinar los gastos que este proyecto conllevaría, a su vez se especificaron las posibles localizaciones del lugar para poder establecer este proyecto, explicando los factores que principalmente se buscaron para dicha localización; en este apartado además se revisó todos los pasivos que la empresa utilizará, en donde se pudo comparar la cantidad de ingresos y de egresos, afirmando que dicho proyecto convendrá para los inversionistas; una vez definiendo los aspectos de ingresos y egresos; ahora bien, se deberá de redactar el aspecto del personal así como la forma de organización, el cual realizará las operaciones en EDART, detallándose en el siguiente capítulo.

CAPITULO V ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En el siguiente apartado se mencionará como va a estar organizado administrativamente el personal de EDART, en donde se definirán las actividades que realizará cada persona que laborará en la empresa, asignándole recursos materiales y actividades a dicho recurso humano para que este posteriormente, pueda desempeñar las funciones necesarias para conseguir los objetivos principales de EDART, las asignaciones de las funciones de EDART se establecieron de una manera profesional y especializada de modo que la persona más idónea y capaz sea la encargada de desempeñar cada función de EDART, de este modo se aprovecharán todos los recursos de la empresa al máximo, siguiendo el principio de especialización del trabajo, para que todas y cada una de las actividades se realicen de una manera eficaz y eficiente, ya que cada puesto requiere de una serie de requisitos y de un perfil específico para que la actividad se desempeñe lo mejor posible, de lo contrario se estarían desperdiciando los recursos que causarían mermas y retraso en tiempos y movimientos, teniendo un desgaste de un sobre esfuerzo al ejecutar las actividades que no le correspondan.

A continuación se detallarán las funciones a desempeñar por el personal adecuado, al igual que se representará de manera gráfica la comunicación entre las diferentes áreas, como sus líneas de mando, para demostrar la jerarquía y el nivel de autoridad que tiene cada persona en EDART, demostrando la responsabilidad que manejará cada uno en la organización.

5.1 Determinación de la estructura organizacional

EDART se encasilla como una escuela y como tal su función principal es la enseñanza de la danza, resaltando que el área más grande de la empresa es la parte académica, ya que la mayor concentración del personal se encontrará en dicha área, la cual se denominara como el área operativa, puesto que esta área se impartirá directamente el servicio de las clases de danza a las personas.

En el párrafo anterior, se especificó que el área que manejará más personal es la parte académica, ya que además de los profesores existirán coordinadores académicos que ayudarán a organizar a todos los clientes y consumidores que adquieran el servicio, siendo supervisados por un director académico; no obstante EDART no podría sostenerse por sí sola si únicamente se contara con el personal académico, ya que las escuelas además de hacer un bien a la sociedad también persiguen un lucro, y como se describió al inicio de este trabajo, EDART es una

empresa, y al ser una empresa se habla que requiere forzosamente de la administración para poder operar de una manera correcta, como se ha mencionado, todas las organizaciones sin importar el giro, deben de tener sus funciones administrativas, así que si el concepto de EDART se quiere llevar a cabo de una forma profesional y exitosa, también se debe de apoyar de las funciones administrativas, ya que si estas no estuvieran, la empresa no tendría una estructura estratégica y sólida que le sirviera de soporte para generar las estrategias, dicha estructura sólida únicamente la ofrece la administración con su “proceso administrativo”, el cual debe de ser llevado a cabo y supervisado por un administrador, dándole una forma estratégica a la escuela para cumplir sus metas y objetivos que se proponga, sobre todo las metas económicas.

Para la parte administrativa de EDART, se van a conjuntar las áreas de mercadotecnia y ventas, ya que estas áreas tienen una estrecha relación y sus funciones se complementan entre sí, puesto que estas áreas son las intermediarias entre el mercado meta con la empresa, las cuales son áreas dinámicas, mismas que requieren manejar la misma información, compartiendo funciones para lograr los objetivos de ventas, dicho departamento estará supervisado por un coordinador de mercadotecnia y ventas, quien será el responsable de dicha área. Por otra parte se unirán las funciones de finanzas y contabilidad, ya que sus funciones son similares y estas no requieren un trato directo con el cliente, salvo de la parte de caja y facturación, esta área verá a profundidad la planeación de los recursos de la empresa, específicamente de los recursos económicos, realizando el presupuesto de cada una de las áreas, así como también tendrá el manejo estratégico del dinero, coordinando aspectos con proveedores y acreedores, estas áreas estarán supervisadas por un coordinador administrativo, quien será el supervisor inmediato de dicha área.

En EDART también existirán otro tipo de funciones operativas que serán de vital importancia para que se pueda brindar un servicio de calidad, como lo es la parte de recepción, personal de gimnasio, limpieza, mensajería, auxiliares y becarios entre otros, dicho personal desempeñará diferentes tipos de actividades que apoyarán a las demás áreas a que el trabajo se cumpla en tiempo y en forma para el logro de los objetivos propuestos, además dichas áreas estarán bajo la supervisión, tanto de la coordinación de mercadotecnia y ventas como de la coordinación de administración.

Una vez que los alumnos ya estén inscritos tanto en las licenciaturas como en alguna clase abierta, taller o curso, cada grupo tendrá a un coordinador académico correspondiente, ya que estos grupos necesitan forzosamente de una persona que los coordine directamente, el cual se encargará de organizar a los alumnos como al profesor correspondiente, se especifica que una vez que EDART empiece sus

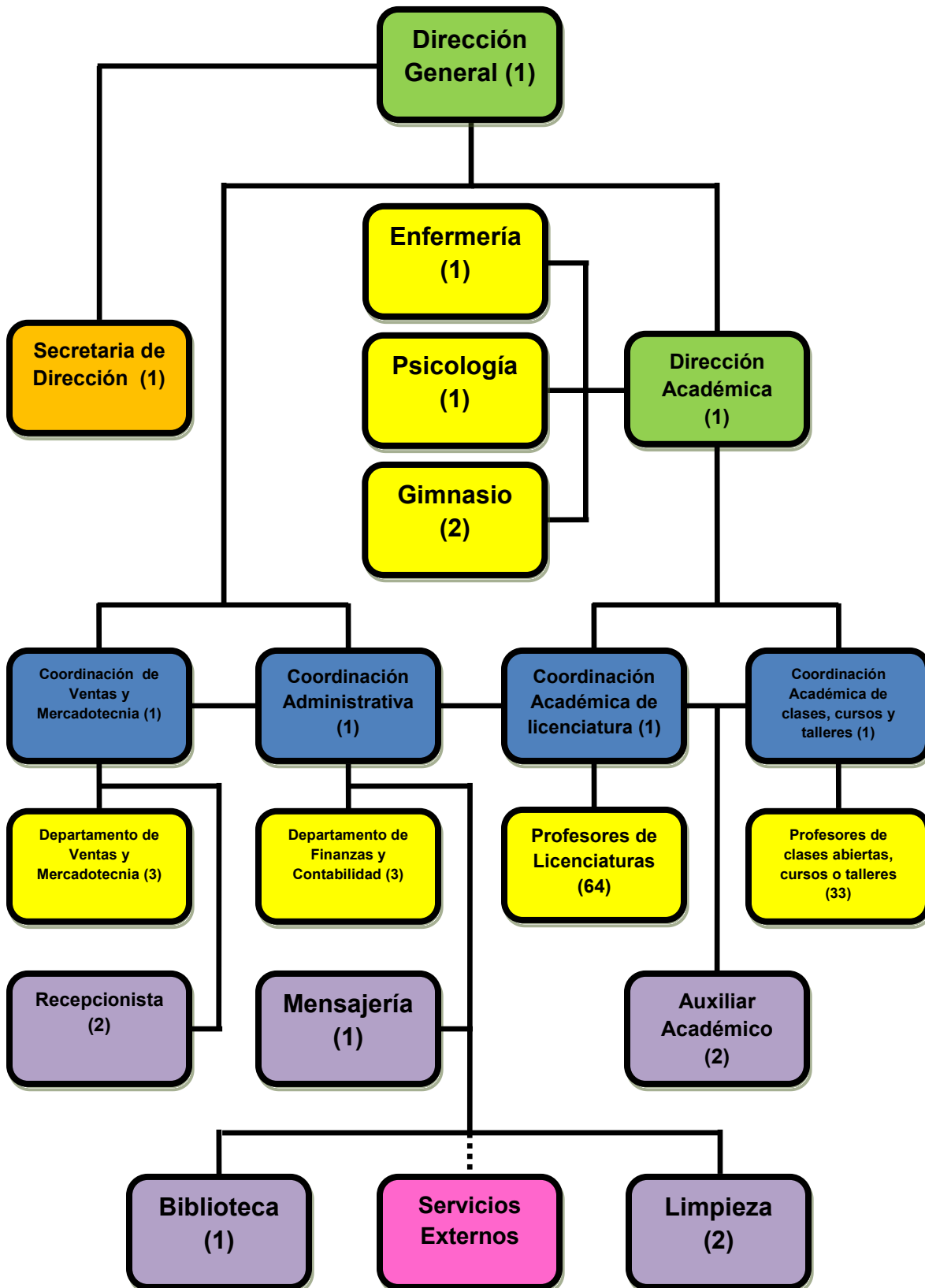
operaciones, empezará con dos coordinadores académicos uno coordinara el aspecto de las licenciaturas y el otro coordinara a los grupos de clases abiertas, cursos y talleres, pero debido al aumento de los alumnos tanto de las licenciaturas como de los otros servicios que ofrecerá EDART, provocará un incremento en el personal de esta área para que exista un mejor control en los grupos, por lo que para el sexto año, se contará con 4 coordinadores de licenciatura (uno por cada licenciatura) y 2 coordinadores de clases abiertas cursos y talleres, se resalta que el ingreso de este personal se hará dependiendo la situación en que se encuentre EDART con el paso del tiempo.

De manera general, absolutamente todas las actividades que se realicen en EDART serán supervisadas por la máxima autoridad y responsabilidad en la empresa que es la dirección general, conformada por el director general y su personal de asistencia como apoyo, esta área formará parte del pilar de la organización, ya que es la que posee la mayor autoridad y ejecuta todas las decisiones finales que tengan que ver con la empresa, no quiera decir que este no delegue autoridad en la toma de decisiones, pero si le será notificado en cada decisión que sea delegada, ya que parte de la estrategia es homologar la toma de decisiones, para que en automático se puedan ejecutar sin tener que consultarlo con un nivel superior, de esta manera se promoverá el empoderamiento en el personal para la toma de decisiones y con el paso del tiempo se buscará estandarizar lo más posible la toma de decisiones.

Habrán servicios que no pertenecerán a la estructura como tal, como pueden ser el servicio de contratación al personal, vigilancia y cafetería entre otras, ya que estas generan gastos que se pueden cubrir de una manera indirecta, dichas actividades no tienen relación directa como tal, pero sus servicios que aportarán a la empresa serán de mucha importancia ya que el buen funcionamiento de estos beneficiara o perjudicará directamente a la empresa, resaltando la importancia que tienen estas funciones sin pertenecer directamente a la empresa, dichas actividades estarán supervisadas y controladas por un coordinador, aunque se resalta que su cadena de mando directo pertenezca a otra organización o bien por su cuenta.

Se menciona que el tipo de estructura organizacional que se manejará en EDART será lineal y vertical en donde el orden será descendiente de arriba hacia abajo de mayor a menor responsabilidad y autoridad, para que cada nivel tenga comunicación con su propio supervisor y así sucesivamente, hasta llegar con la menor autoridad, ya que sería demasiada carga y difícil la comunicación si todo el personal le quisiera notificar a una sola persona, además la intención es tener un flujo de comunicación sin interrumpir los procesos de la toma de decisiones ya que no se podrían tomar decisiones al mismo tiempo sin antes ser evaluadas correctamente, automatizando de esta manera cada procedimiento en EDART.

5.2 Organigrama



5.3 Descripción y análisis de puesto

En este apartado se describirán cada uno de los puestos que conforman todo el organigrama del personal de EDART, en donde se detallarán y se describirán todas las especificaciones que debe de llevar dicho puesto, como anteriormente se había dicho, para que las operaciones se puedan realizar de una manera correcta y eficaz, tanto la atención con el cliente como todo el servicio en general sea de calidad, estas actividades deben de ser ejecutadas por el personal más idóneo y capaz para el puesto, logrando de esta manera obtener la calidad deseada en todo sentido.

A continuación se mencionaran cada uno de los puestos que se desempeñaran en EDART, así como el perfil de cada uno y los requisitos para dicho puesto.

Nombre del puesto: Personal de limpieza.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador Administrativo.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Todo el personal.

Relaciones de coordinación externa: Clientes y consumidores.

Descripción general del puesto: Limpieza en todas las áreas de EDART, incluyendo las instalaciones, el inmobiliario, equipo de oficina, etc. brindando un mantenimiento preventivo en los recursos materiales de la empresa, mejorando su aspecto y promoviendo la higiene.

Descripción específica del puesto:

1. Barrer pasillos y trapear patios, salones, oficinas, baños, etc. de las instalaciones de EDART.
2. Sacudir y limpiar ventanas, puertas, equipo de oficina, y todo tipo de inmobiliario de cada una de las áreas de EDART.
3. Recoger la basura que se encuentre en las instalaciones de EDART, así como de juntar toda la basura de los botes de basura en el contenedor de basura y cambiar las bolsas de los mismos.
4. Limpiar y asear los baños, así como de verificar que cuenten con jabón líquido, papel de baño y que no esté tapado algún retrete.
5. Supervisar la higiene de las instalaciones en áreas comunes en general.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 30 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: mínimo secundaria.
- Experiencia: mínima de dos años.

Competencias del puesto:

- Responsable.
- Limpia.
- Amable.
- Ordenada.
- Honesta.

Nombre del puesto: Personal de Biblioteca.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador administrativo.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Profesores y Coordinadores académicos.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos.

Descripción general del puesto: Atender las necesidades de la biblioteca, supervisando y organizando el material que será prestado a todo el personal de EDART, especialmente a los alumnos y profesores que deseen consultar algún tipo de información, verificando que el material se respete y se cuide por parte del usuario.

Descripción específica del puesto:

1. Acomodar libros de la biblioteca, en el orden establecido.
2. Realizar el préstamo de algún libro a los alumnos, profesores y demás personal de EDART, controlando los periodos de préstamos.
3. Supervisar y realizar el préstamo de equipo de cómputo a alumnos y profesores de EDART.
4. Verificar periódicamente que los libros estén en buen estado, comparando el número de libros en existencia, con el número de libros en la base de datos.

5. En caso de tener algún problema en relación de algún préstamo de algún material con algún alumno, se notificara al coordinador académico correspondiente y al coordinador administrativo.
6. Supervisar las mesas de trabajo dentro de la biblioteca.
7. Apoyo en ciertas actividades de los alumnos.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 25 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: mínimo preparatoria.
- Experiencia: mínima de dos años.

Competencias del puesto:

- Responsable.
- Organizada.
- Amable.
- Paciente.
- Honesta.

Nombre del puesto: Personal de mensajería.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador administrativo.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Todo el personal.

Relaciones de coordinación externa: Proveedores y acreedores.

Descripción general del puesto: Apoyar al área administrativa de EDART en sus actividades con el medio exterior, como lo son pagos, trámites, compras, etc. con el personal ajeno a la empresa, además de apoyar en tareas de trabajo físico dentro de las instalaciones de EDART.

Descripción específica del puesto:

1. Realizar compras en pequeñas cantidades y en costos bajos para EDART.
2. Realizar depósitos en bancos.
3. Acomodar el equipo y materiales de oficina en el almacén.

4. Ir a recoger cualquier tipo de encargo y documentación en diferentes tipos de lugares con relación a EDART.
5. Apoyo en general a la coordinación administrativa y a EDART.
6. Apoyo técnico en las instalaciones de EDART.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 18 a 50 años.
- Sexo: masculino.
- Estudios: mínimo preparatoria.
- Experiencia: Sin experiencia.

Competencias del puesto:

- Ordenado.
- Honesto.
- Puntual.
- Responsable.
- Atributos físicos.
- Atento.
- Paciente.
- Proactivo.

Nombre del puesto: Auxiliar académico.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinadores académicos.

Supervisa a: Alumnos.

Relaciones de coordinación interna: Directora académica, Coordinadores académicos, profesores.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos.

Descripción general del puesto: Apoyar en las actividades escolares para facilitar la realización de las mismas, monitoreando y verificando las actividades de los alumnos, para poder identificar alguna problemática en relación a la convivencia de los alumnos con el personal de EDART y con ellos mismos, así como de brindarle apoyo a algún docente en caso de necesitarlo, siempre y cuando tenga relación con la escuela.

Descripción específica del puesto:

1. Realizar el conteo de alumnos en cada salón, informando a los coordinadores académicos acerca de los hallazgos.
2. Brindar apoyo a los estudiantes ante algún problema.
3. Monitorear la actividad de los alumnos en los salones y pasillos de la zona escolar.
4. Apoyar a los profesores en cualquier tipo de actividad de EDART.
5. Apoyar a los coordinadores académicos en diferentes tipos de tareas.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 18 a 24 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: mínimo preparatoria.
- Experiencia: Sin experiencia.
- Ser alumno o ex alumno de EDART.

Competencias del puesto:

- Alto sentido de liderazgo.
- Honestidad.
- Responsable.
- Amable.
- Servicial.
- Alto grado de seguridad.
- Proactivo.
- Facilidad de palabra.

Nombre del puesto: Recepcionista.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador de ventas y mercadotecnia.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Todo el personal de EDART.

Relaciones de coordinación externa: Clientes, consumidores, proveedores, acreedores y cualquier tipo de visita.

Descripción general del puesto: Recibir a toda persona que entre a las instalaciones de EDART, atendiendo las necesidades o inquietudes que tengan, brindándole una solución o bien canalizándolo con el área y la persona adecuada para dar alguna solución, siendo la primera cara que las personas verán al entrar a las instalaciones de EDART.

Descripción específica del puesto:

1. Atender a todo el personal que entre a las instalaciones de EDART.
2. Brindar apoyo al área de ventas.
3. Notificar a cada área y persona cuando alguna persona tenga cita o tenga alguna duda específica.
4. Contestar el teléfono del conmutador general para trasladar llamadas.
5. Brindar apoyo y atención a los clientes, consumidores, proveedores y acreedores.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 18 a 25 años.
- Sexo: femenino.
- Estudios: mínimo preparatoria.
- Experiencia: Sin experiencia.

Competencias del puesto:

- Excelente imagen.
- Amable.
- Extrovertida.
- Facilidad de palabra.
- Responsable.
- Proactiva.
- Respetuosa

Nombre del puesto: Profesores de clases abiertas, cursos y talleres.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador académico de clases abiertas, cursos y talleres.

Supervisa a: Alumnos de clases abiertas, cursos y talleres.

Relaciones de coordinación interna: Director académico, coordinador académico de clases abiertas, cursos y talleres y auxiliar de coordinación académico.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos de clases abiertas, cursos y talleres.

Descripción general del puesto:

Enseñar las técnicas necesarias de la disciplina correspondiente a las clases, talleres o cursos a los alumnos de EDART, dotándolos de herramientas que les servirán en su preparación profesional y personal.

Descripción específica del puesto:

1. Asistir a la clase, curso o taller que impartirá el profesor los días y los horarios acordados, para que los alumnos de EDART aprendan las herramientas necesarias de la disciplina correspondiente.
2. Pasar lista a los alumnos de EDART para verificar la asistencia de los mismos.
3. Realizar evaluaciones y presentaciones a los alumnos de EDART para calificar y medir el aprendizaje obtenido de los mismos.
4. Realizar junto con el coordinador académico correspondiente la asignación de horarios.
5. Presentar la hoja de honorarios en contabilidad para poder realizar su pago por honorarios correspondiente.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 26 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en danza, estudios o formaciones profesionales y/o técnicos de alguna disciplina en danza.
- Experiencia: Experiencia mínima de 3 años.

Competencias del puesto:

- Profesional.
- Responsable.
- Puntual.
- Paciente.
- Amable.
- Líder.
- Organizado.

Nombre del puesto: Profesores de Licenciatura.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador académico de Licenciatura.

Supervisa a: Alumnos de licenciaturas.

Relaciones de coordinación interna: Director académico, coordinador académico de licenciatura y auxiliar de coordinación académico.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos de licenciatura.

Descripción general del puesto:

Enseñar las técnicas y disciplinas necesarias a los alumnos de EDART que cursen alguna de las licenciaturas, dotándolos de herramientas que les servirán en su preparación profesional y personal, comprometiéndose a seguir una línea de trabajo designado.

Descripción específica del puesto:

1. Impartir la clase profesional correspondiente a la disciplina los días y los horarios acordados, para que los alumnos de EDART aprendan las herramientas necesarias de la disciplina o materia correspondiente.
2. Pasar lista a los alumnos de EDART para verificar la asistencia de los mismos.
3. Realizar evaluaciones y presentaciones a los alumnos de EDART para calificar y medir el aprendizaje obtenido de los mismos.
4. Realizar junto con el coordinador académico correspondiente la asignación de horarios.
5. Presentar la hoja de honorarios en contabilidad para poder realizar su pago por honorarios correspondiente.
6. Elegir junto con el director académico y el coordinador académico de licenciaturas los alumnos más destacados para cursar la licenciatura, en caso de haber una excesiva demanda.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 26 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en danza, estudios o formaciones profesionales y/o técnicos relacionados a alguna disciplina de danza.
- Experiencia: Experiencia mínima de 5 años.

Competencias del puesto:

- Profesional.
- Responsable.
- Puntual.
- Paciente.
- Amable.
- Líder.
- Organizado.

Nombre del puesto: Medico.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Directora académica.

Supervisa a: Enfermos o lesionados.

Relaciones de coordinación interna: Todo el personal.

Relaciones de coordinación externa: Ninguno.

Descripción general del puesto: Atender cualquier tipo de lesión, malestar, síntoma o algún tipo de accidente de los alumnos de EDART, así como también a todo el personal que labore dentro de las instalaciones y tenga algún tipo de molestia o bien algún tipo de accidente.

Descripción específica del puesto:

1. Atender algún tipo de lesión, malestar o accidente a todo el personal de EDART.
2. En caso de que sea una lesión mayor o urgente, se comunicará con algún hospital o doctor especializado, así como de notificar a la dirección académica.
3. Supervisara que se tenga suficiente medicamento y material para atender a las personas en la enfermería.
4. Realizar el presupuesto mensual del material de enfermería.
5. Realizar los exámenes médicos a los alumnos de EDART.
6. Estar al pendiente de los boletines y avisos de la Secretaria de Salud Publica o alguna otra institución acerca de la aplicación de vacunas, contingencias, avisos a la población, etc.
7. Realizar un taller para cuidar lesiones a los alumnos y el personal de EDART.
8. Apoyar en algunas actividades académicas.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 26 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en medicina con especialidad en medicina del deporte.
- Experiencia: Experiencia mínima de 2 años.

Competencias del puesto:

- Profesional.
- Limpia.
- Puntual.
- Amable.
- Honesta.
- Responsable.

Nombre del puesto: Psicólogo.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Dirección académica.

Supervisa a: Alumnos.

Relaciones de coordinación interna: Alumnos, dirección académica, coordinadores académicos y auxiliares de coordinación académica.

Relaciones de coordinación externa: Ninguna.

Descripción general del puesto: Atender conflictos internos entre los alumnos, así como también atender los problemas personales de cada alumno que afecte el desarrollo profesional y su crecimiento personal en EDART.

Descripción específica del puesto:

1. Atender alguna problemática suscitada por los alumnos dentro o fuera de las instalaciones de EDART.
2. Atender y dar seguimiento a problemas personales de los alumnos que impidan el aprendizaje de las clases en EDART.
3. Realizar sesiones de compañerismo y trabajo en equipo a los alumnos de las licenciaturas de EDART.
4. Realizar talleres para padres, con relación a sus hijos.
5. Apoyar en actividades académicas.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 25 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en psicología educativa y/o clínica.
- Experiencia: Experiencia mínima de 2 años.

Competencias del puesto:

- Paciente.
- Profesional.
- Amable.
- Responsable.
- Puntual.
- Honesta.

Nombre del puesto: Encargado de Gimnasio.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Director académico.

Supervisa a: Alumnos.

Relaciones de coordinación interna: Director académico, coordinadores académicos, auxiliar académicos y profesores.

Relaciones de coordinación externa: Ninguna.

Descripción general del puesto: Apoyar a la formación física de los alumnos de EDART y el personal en general para tener una salud física al ejercitarse con diferentes tipos de rutinas, su cuerpo, mejorando su salud y su bienestar físico, promoviendo una preparación de calidad en los alumnos.

Descripción específica del puesto:

1. Brindar rutinas de ejercicio a los alumnos de EDART, dependiendo sus necesidades.
2. Recetar dietas y alimentación sana a los alumnos de EDART, dependiendo sus necesidades.
3. Supervisar que se respete el uso de los aparatos del gimnasio.
4. Supervisar los ejercicios de las personas en los aparatos del gimnasio para que estos no se lastimen.

5. Verificar que los alumnos han pagado su mensualidad para el uso del gimnasio.
6. Llevar a cabo una bitácora diaria de los alumnos que asisten al gimnasio.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 24 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en educación física o estudios profesionales y/o técnicos en relación al deporte o actividades físicas.
- Experiencia: Experiencia mínima de 2 años.

Competencias del puesto:

- Buen aspecto físico.
- Atento.
- Amable.
- Respetuoso.
- Profesional.
- Responsable.

Nombre del puesto: Secretaria de dirección.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Director general y director académico.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Director general y director académico.

Relaciones de coordinación externa: Clientes, consumidores, proveedores, acreedores, etc.

Descripción general del puesto: Apoyar a la dirección de EDART a organizar sus citas, pendientes y algunas otras actividades para llevar un mejor control de las actividades de la dirección y que el trabajo de la dirección no se vea interrumpido.

Descripción específica del puesto:

1. Contestar el teléfono de la dirección para filtrar llamadas tanto a la dirección académica como la dirección general.

2. Organizar las citas de los directores conforme al horario que los directores indiquen.
3. Recordarle a los directores diariamente los pendientes del día.
4. Apoyar en archivar algunos documentos de importancia.
5. Imprimir y sacar copias de documentos que los directores necesiten.
6. Apoyo en general de la dirección en actividades administrativas.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 28 a 45 años.
- Sexo: Femenino.
- Estudios: Licenciatura o estudios profesionales y/o técnicos.
- Experiencia: Experiencia mínima de 2 años.

Competencias del puesto:

- Responsable.
- Puntual.
- Organizado.
- Amable.
- Atenta.
- Honesta.

Nombre del puesto: Personal de Caja y Facturación.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador administrativo.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Coordinador administrativo, administrador financiero y contador.

Relaciones de coordinación externa: Clientes, proveedores y acreedores.

Descripción general del puesto: Realizar el cobro a los alumnos de EDART, así como también el pago a los maestros, proveedores y acreedores, y si es el caso realizar la factura correspondiente o bien recibirla.

Descripción específica del puesto:

1. Realizar el cobro a los alumnos tanto de licenciatura como de clases abiertas, cursos y/o talleres, y en caso de que aplique, elaborar la factura correspondiente.
2. En caso de que aplique, realizar pagos a proveedores y acreedores con su respectiva factura.
3. Realizar el pago de nómina al personal tanto académico como administrativo y operativo.
4. Manejo de caja chica.
5. Registro de pagos y cobros en sistema.
6. Conciliaciones bancarias de ingresos y egresos.
7. Manejo de archivo de pagos de alumnos.
8. Asistente administrativo.
9. Realizar préstamos autorizados por la dirección y la coordinación al personal que labora en EDART.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 25 a 40 años.
- Sexo: Femenino.
- Estudios: mínimo pasante o Licenciatura en administración de empresas, contabilidad o a fin.
- Experiencia: Experiencia mínima de 1 año.

Competencias del puesto:

- Honesta.
- Responsable.
- Organizada.
- Atenta.
- Firme.
- Con un alto grado de autoridad.

Nombre del puesto: Vendedor.

Área de adscripción: Operativa.

Reporta a: Coordinador de ventas y mercadotecnia.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Coordinador de ventas y mercadotecnia, encargado de sistemas y recepcionista.

Relaciones de coordinación externa: Clientes y personal interesado.

Descripción general del puesto: Atender de una forma amable a las personas interesadas en algún tipo de servicio que ofrece EDART, el cual debe de hacer todo lo posible para que las personas se motiven a adquirir algún servicio de la escuela a cambio de un pago.

Descripción específica del puesto:

1. Realizar la labor de venta de los servicios de EDART tanto personal como por algún otro medio a las personas interesadas en los servicios que ofrece la escuela.
2. Asistir a exposiciones o ferias para acercar el producto a los posibles clientes.
3. Contactar a personas en diferentes tipos de lugares para ofrecerles el producto.
4. Asistir a las escuelas para realizar convenios.
5. Apoyo en las actividades de mercadotecnia y administración.
6. Mandar y responder correos electrónicos.
7. Darle seguimiento a personas interesadas por redes sociales.
8. Asistir los días de exámenes en cada una de las escuelas de INBA.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 20 a 30 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: mínimo preparatoria, pasante o Licenciatura en administración de empresas o carrera a fin.
- Experiencia: Sin experiencia.

Competencias del puesto:

- Creativa.
- Innovador.
- Extrovertida.
- Responsable.
- Facilidad de palabra.
- Alto grado de seguridad y confianza.
- Buena presentación e imagen de su persona.
- Profesional.
- Honesta.

Nombre del puesto: Contador.

Área de adscripción: Táctico - operativo.

Reporta a: Coordinador administrativo.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Coordinador administrativo, coordinadores académicos, administrador financiero y personal de caja y facturación.

Relaciones de coordinación externa: Auditores externos y personal del SAT.

Descripción general del puesto: Realizar la contabilidad de cada periodo, elaborando los estados financieros correspondientes, así como realizar las declaraciones correspondientes de cada año, brindando su opinión profesional para el mejor manejo de los recursos de la empresa en la planeación financiera.

Descripción específica del puesto:

1. Realizar la contabilidad mensualmente y anualmente.
2. Realizar los estados financieros Proforma correspondientes a cada periodo.
3. Realizar la declaración de impuestos correspondientes en tiempo y forma.
4. Realizar el pago de impuestos correspondiente en las fechas establecidas.
5. Realizar el cálculo del pago de nómina a todo el personal de EDART.
6. Realizar las conciliaciones en bancos, con facturas e ingresos.
7. Apoyar en el área financiera brindando sus recomendaciones para tomar las mejores decisiones en cuanto a los recursos económicos.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 28 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en contaduría preferentemente con estudios de fiscal y calculo de nómina.
- Experiencia: Experiencia mínima de 4 años.

Competencias del puesto:

- Honesta.
- Responsable.
- Organizada.
- Formal.
- Trabajo bajo presión.
- Confiable.

Nombre del puesto: Administrador financiero.

Área de adscripción: Táctico - operativo.

Reporta a: Coordinador administrativo.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Coordinador administrativo, contador y personal de caja y facturación.

Relaciones de coordinación externa: Ninguno.

Descripción general del puesto: Planear y monitorear el buen manejo de los recursos monetarios de la empresa, realizando a través de formulas, diferentes tipos de cálculos para poder tomar las mejores decisiones en la cuestión de cómo distribuir mejor el recurso monetario en la empresa.

Descripción específica del puesto:

1. Elaborar el presupuesto de ingresos y de egresos mensual.
2. Realizar razones financieras periódicamente, conforme a la información financiera.
3. Estimar los costos y gastos variables.
4. Establecer un sistema de ahorro de capital de la empresa para futuros gastos.
5. Programar futuras inversiones y adquisiciones de activos.
6. Buscar los mejores proveedores a un buen precio.
7. Estimar y monitorear la vida útil de cada activo fijo de EDART.
8. Establecer los mejores precios de acuerdo a los costos y gastos fijos y variables y al entorno de EDART.
9. Cotizar los mejores préstamos por los diferentes tipos de instituciones financieras.
10. Monitorear contantemente los movimientos en bancos.
11. Establecer el presupuesto de las áreas de EDART.
12. Autorizar y liberar pagos en bancos.
13. Revisión de ingresos y egresos mensuales.
14. Realizar informes de ingresos y egresos mensuales.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 28 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: mínimo Licenciatura en administración con especialidad en finanzas corporativas y/o bursátiles.

- Experiencia: Experiencia mínima de 4 años.

Competencias del puesto:

- Proactiva.
- Visionaria.
- Trabajo bajo presión.
- Paciente.
- Profesional.
- Honesta.

Nombre del puesto: Personal de diseño y programación.

Área de adscripción: Táctico - operativo.

Reporta a: Coordinador de ventas y mercadotecnia.

Supervisa a: Ninguno.

Relaciones de coordinación interna: Coordinador de ventas y mercadotecnia y personal de ventas.

Relaciones de coordinación externa: Personas interesadas por medio de redes sociales y proveedores de impresiones.

Descripción general del puesto: Establecer, manejar y supervisar todo el material de contenidos que se publicará en la red por medio de la página de internet, redes sociales y cuenta de google oficial de EDART.

Descripción específica del puesto:

1. Elaborar la página web de EDART.
2. Controlar y publicar los contenidos en redes sociales.
3. Diseñar y modificar imágenes que serán publicadas como contenido de EDART en la parte digital.
4. Elaborar frases y palabras estratégicas para acompañar a las imágenes y otros contenidos que se publicarán en la red.
5. Diseñar posters, flyers, carteles etc. mismos que imprimirá y distribuirá con ayuda del personal de ventas.
6. Pagar las cotizaciones por google adwords, facebook, youtube, wase, etc.
7. Contestar correos y mensajes por cualquier tipo de redes sociales, clasificándolo para poder delegar dicha información al personal correcto.
8. Dar mantenimiento a la página y a las redes sociales.

9. Dar mantenimiento al equipo de cómputo de las oficinas y bases de datos.
10. Apoyo en estrategias de mercadotecnia y de ventas.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 26 a 35 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura o ingeniería en informática, con especialidad en diseño, creación de base de datos y páginas web.
- Experiencia: Experiencia mínima de 2 años.

Competencias del puesto:

- Extrovertida.
- Creativa.
- Eficaz.
- Honesta.
- Segura.
- Alto nivel de liderazgo.
- Profesional.

Nombre del puesto: Coordinador de ventas y mercadotecnia.

Área de adscripción: Táctico.

Reporta a: Director general.

Supervisa a: Personal diseño y programación, personal de ventas y personal de recepción.

Relaciones de coordinación interna: Director general, coordinador administrativo, coordinadores académicos, personal de diseño y programación, personal de ventas y personal de recepción.

Relaciones de coordinación externa: Escuelas, medios de difusión, agencias de mercadotecnia y publicidad, etc.

Descripción general del puesto: Establecer, coordinar y supervisar las estrategias y los planes de mercadotecnia y ventas para que se cumplan los objetivos pronosticados de una manera eficaz, estandarizando y controlando cada procedimiento, instruyendo, capacitando y supervisando a el personal de ventas, cuando estos tengan que salir a algún evento principalmente.

Descripción específica del puesto:

1. Elaborar la propuesta del plan de mercadotecnia mensual y anual para los servicios que ofrece EDART.
2. Supervisar el proceso de las campañas de mercadotecnia.
3. Elaborar y establecer las estrategias para el área de ventas.
4. Supervisar la labor de ventas en los diferentes puntos de venta.
5. Establecer el sistema de comisiones para el departamento de ventas.
6. Verificar y aprobar las comisiones correspondientes por el personal de ventas.
7. Buscar y crear convenios con diferentes tipos de empresas.
8. Elaborar una propuesta para las estrategias de posicionamiento de la marca.
9. Buscar espacios para poder presentar el trabajo de las clases en EDART.
10. Realizar investigaciones de mercado para conocer nuevos nichos, ya sea de manera interna o de manera externa.
11. Realizar junto con el área de finanzas las metas y objetivos para el área de ventas.
12. Estandarizar y actualizar los procedimientos de ventas y atención al cliente.
13. Resolver y encontrar una solución a alguna problemática del área de ventas o mercadotecnia.
14. Apoyar al área de ventas a cerrar alguna venta difícil.
15. Tomar las decisiones inmediatas referentes a ventas o mercadotecnia.
16. Apoyo en general a la parte estratégica y táctica de EDART.
17. Apoyo en general al director general en cuanto a ventas o mercadotecnia.
18. Realizar el pronóstico de ventas mensual, semestral y anual.
19. Realizar descuentos y promociones para los servicios que ofrece EDART.
20. Aprobar todo el material publicitario que se utilizarán en las campañas, propuesto por el personal de diseño y programación.
21. Capacitar al personal de ventas.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 30 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en administración con especialidad en mercadotecnia y relaciones públicas.
- Experiencia: Experiencia mínima de 6 años.

Competencias del puesto:

- Extrovertida.
- Alto grado de seguridad.
- Alto grado de autoridad.

- Innovador.
- Paciente.
- Facilidad de palabra.
- Excelente presentación.
- Trabajo en equipo.
- Habilidad para negociar.

Nombre del puesto: Coordinador administrativo.

Área de adscripción: Táctico.

Reporta a: Director general.

Supervisa a: Administrador financiero, contador, personal de caja y facturación, personal de mensajería, personal de limpieza, personal de biblioteca y personal externo.

Relaciones de coordinación interna: Director general, coordinador de ventas y mercadotecnia, coordinadores académicos, administrador financiero, contador, personal de caja y facturación, personal de mensajería, personal de limpieza y personal de biblioteca.

Relaciones de coordinación externa: Proveedores, acreedores y agencias de outsourcing, seguridad, asesoría jurídica, entre otras.

Descripción general del puesto: Coordinar, supervisar y controlar todas las actividades administrativas que se desarrollen en EDART, resolviendo problemas y tomando decisiones acertadas para que se cumplan los objetivos de cada área, así como el objetivo general y misión de EDART.

Descripción específica del puesto:

1. Elaborar el manual de organización y gestión de EDART.
2. Establecer y medir los pasos de cada procedimiento en el tiempo establecido.
3. Supervisar que los procedimientos se lleven a cabo de acuerdo a lo planeado.
4. Establecer y verificar los estándares de calidad de cada procedimiento.
5. Autorizar el presupuesto de ingresos y egresos de cada área, realizado por el administrador financiero.
6. Establecer el presupuesto de caja chica.
7. Autorizar los préstamos de caja chica y préstamos bancarios al personal.
8. Contratar servicios externos para cubrir la necesidad que se detecte en EDART.

9. Revisión de facturas de ingresos.
10. Revisión de facturas de egresos.
11. Autorizar el pago a proveedores y acreedores.
12. Autorizar los pagos de prenominas y nóminas.
13. Elaboración de la prenomina.
14. Autorización de pagos extemporáneos.
15. Autorización de descuentos a los alumnos.
16. Realización de la cobranza diaria.
17. Revisión de material en almacén.
18. Revisión de la contabilidad y estados financieros proforma.
19. Revisión de conciliación bancaria.
20. Manejo de expedientes de todo el personal.
21. Reportes de actividades de mensajería, limpieza y biblioteca.
22. Manejar la cartera de deudores.
23. Manejar el archivo de los alumnos de EDART, así como sus datos personales.
24. Verificar la asistencia de todo el personal de EDART.
25. Apoyo a la dirección general.
26. Revisar y firmar toda la información financiera propuesta por el contador y administrador financiero.
27. Realizar descuentos junto con el coordinador de ventas y mercadotecnia.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 28 a 40 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en administración.
- Experiencia: Experiencia mínima de 4 años.

Competencias del puesto:

- Organizada.
- Honesta.
- Proactiva.
- Alto grado de autoridad.
- Seguridad.
- Paciente.
- Trabajo en equipo.
- Alto grado de liderazgo.

Nombre del puesto: Coordinador académico de clases abiertas, cursos y talleres.

Área de adscripción: Táctico.

Reporta a: Director académico.

Supervisa a: Auxiliares académicos, profesores de clases abiertas, cursos y talleres y alumnos de clases abiertas, cursos y talleres.

Relaciones de coordinación interna: Director académico, coordinador de licenciatura, coordinador administrativo, coordinador de ventas y mercadotecnia, auxiliares académicos y profesores de clases abiertas, cursos y talleres.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos de clases abiertas, cursos y talleres, familiares de los alumnos de clases cursos y talleres, profesores interesados en dar un curso e instituciones relacionadas a la danza.

Descripción general del puesto: Coordinar y supervisar las clases abiertas, cursos y talleres que se impartirán dentro y fuera de las instalaciones de EDART, evaluando tanto a los alumnos como al profesor para cumplir el objetivo de EDART al brindar a los alumnos una preparación de calidad.

Descripción específica del puesto:

1. Formar los grupos de alumnos interesados en tomar clases, curso o taller.
2. Establecer junto con el profesor los horarios en el cual se impartirá la clase.
3. Elaborar el número de clases y pago por clase junto con el profesor que impartirá la clase.
4. Pasar lista y vigilar que las personas que toman la clase tengan derecho a entrar a tomar clase.
5. Investigar y contactar a profesores de alto prestigio para que puedan dar clases o algún taller o curso.
6. Investigar las disciplinas de danza más populares y del momento para establecerlas en EDART.
7. Una vez que está inscrito el alumno a alguna clase abierta, curso o taller, se les enseñará las instalaciones y se le dará la bienvenida.
8. Resolver problemas entre los alumnos con otros alumnos o bien con algún profesor.
9. Armar el plan de trabajo semestral y anual.
10. Organizar las presentaciones y festivales internos.
11. Preparar y dirigir los grupos en presentaciones afuera de EDART.
12. Analizar cursos y talleres para actualizar a los profesores.
13. Prenomina de los profesores de clases abiertas, cursos y talleres.

14. En caso de haber algún problema en cuanto al pago o algún problema con el alumno, se comunicará con sus familiares.
15. Registrar la asistencia de los profesores de las clases abiertas, cursos y talleres.
16. En caso de que un profesor avise que faltará a clase, se buscará a un profesor sustituto.
17. Establecer un sistema de registros de cada alumno, así como de elaborar las credenciales e historiales académicos.
18. Organizar juntas con los profesores de clases abiertas, cursos y talleres.
19. Dar avisos a los estudiantes de clases abiertas, cursos y talleres.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 28 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en danza y/o estudios profesionales o técnicos en alguna disciplina de danza.
- Experiencia: Experiencia mínima de 4 años.

Competencias del puesto:

- Organizada.
- Alto grado de seguridad.
- Honesta.
- Respetuosa.
- Trabajo en equipo.
- Facilidad de palabra.
- Profesional.

Nombre del puesto: Coordinador académico de licenciaturas.

Área de adscripción: Táctico.

Reporta a: Director académico.

Supervisa a: Auxiliares académicos, profesores de licenciaturas y alumnos de licenciaturas.

Relaciones de coordinación interna: Director académico, coordinador de clases abiertas, cursos y talleres, coordinador administrativo, coordinador de ventas y mercadotecnia, auxiliares académicos y profesores de licenciaturas.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos de licenciaturas, familiares de los alumnos de licenciaturas, profesores interesados en dar clases a nivel licenciatura e instituciones relacionadas a la danza, así mismo como universidades privadas que tengan algún estudio profesional en danza.

Descripción general del puesto: Coordinar y supervisar las clases de las licenciaturas que se impartan dentro de las instalaciones de EDART, evaluando tanto a los alumnos como al profesor para cumplir el objetivo de EDART al brindar a los alumnos una preparación profesional de calidad de cada licenciatura.

Descripción específica del puesto:

1. Formar y registrar los grupos de alumnos de cada licenciatura.
2. Revisar los boletines y demás información que demande la SEP.
3. Revisión y requerimientos de protección civil.
4. Establecer junto con el profesor los horarios en el cual se impartirá la clase.
5. Elaborar el número de clases y pago por clase junto con el profesor que impartirá la clase.
6. Pasar lista y vigilar que las personas que toman la clase tengan estén inscritas a alguna de las licenciaturas.
7. Investigar y contactar a profesores de alto prestigio para que puedan dar clases que maneja el programa de alguna de las licenciaturas.
8. Organizar el día del evento de la bienvenida a las nuevas generaciones de las licenciaturas.
9. Resolver problemas entre los alumnos con otros alumnos o bien con algún profesor de la licenciatura.
10. Armar el plan de trabajo semestral y anual de cada licenciatura junto con los profesores, para estar en constante actualización.
11. Organizar las presentaciones para finalizar el ciclo escolar, así como buscar a sinodales para brindar su opinión en cada examen.
12. Preparar y dirigir los grupos en presentaciones afuera de EDART.
13. Analizar cursos y talleres para actualizar a los profesores.
14. Prenomina de los profesores de las licenciaturas.
15. En caso de haber algún problema en cuanto al pago o algún problema con el alumno de la licenciatura, se comunicará con sus familiares.
16. Analizar y evaluar a los alumnos destacados para poderles dar seguimiento terminando la licenciatura.
17. Analizar los casos de alumnos en los cuales será conveniente aplicar algún tipo de beca.
18. Registrar la asistencia de los profesores de la licenciatura.
19. En caso de que un profesor avise que faltará a clase, se buscará a un profesor sustituto.

20. Elegir junto con el director académico y los profesores de las licenciaturas a los alumnos más destacados para cursar la licenciatura, en caso de haber una excesiva demanda.
21. Establecer un sistema de registros de cada alumno, así como de elaborar las credenciales e historiales académicos.
22. Organizar juntas con los profesores de licenciatura.
23. Dar avisos a los estudiantes de licenciatura.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 28 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en danza y manejo de técnicas mixtas.
- Experiencia: Experiencia mínima de 4 años.

Competencias del puesto:

- Organizada.
- Alto grado de seguridad.
- Honesta.
- Respetuosa.
- Trabajo en equipo.
- Facilidad de palabra.
- Profesional.

Nombre del puesto: Dirección académica.

Área de adscripción: Estratégico.

Reporta a: Director general.

Supervisa a: Coordinador académico de licenciaturas, coordinador académico de clases abiertas cursos y talleres, doctora, psicóloga y personal de gimnasio.

Relaciones de coordinación interna: Director general, Coordinador académico de licenciaturas, coordinador académico de clases abiertas cursos y talleres, doctora, psicóloga, personal de gimnasio, profesores y secretaria.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos de EDART, familiares de los alumnos, profesores interesados en dar clases, instituciones relacionadas a la danza, así mismo como universidades privadas que tengan algún estudio profesional en danza y autoridades de la SEP.

Descripción general del puesto: Dirigir y coordinar a todo el personal académico de EDART, verificando que se cumplan los objetivos académicos y la misión de EDART al brindarle a todos los alumnos de EDART una preparación de calidad.

Descripción específica del puesto:

1. Revisar y aprobar los planes de estudio que propone el coordinador de licenciatura.
2. Revisar y aprobar el plan de trabajo que propone el coordinador de clases abiertas, cursos y talleres.
3. Evaluar el rendimiento de los profesores de todos los servicios de EDART.
4. Evaluar el aprendizaje obtenido de los alumnos de EDART.
5. Firmar las constancias y demás documentación de que el alumno de la licenciatura, clase abierta, cursos y talleres aprobó el semestre o el año.
6. Evaluar las opciones de los posibles profesores para brindar algún tipo de servicio en EDART o bien ser considerados dentro de la cartera de profesores.
7. Seleccionar a los alumnos selectos para empezar a formar la compañía de cada una de las disciplinas.
8. Asistir a cada presentación y examen presencial para evaluar el aprendizaje de los alumnos.
9. Aprobar el número de clases que cada profesor brindara mensual, semestral o anualmente.
10. Investigar nuevas metodologías y técnicas para implantar en el sistema de educación de EDART.
11. Revisar cursos y talleres de actualización para los profesores.
12. Atender conflictos que el coordinador no pudo dar solución.
13. Aprobar algunas becas a alumnos destacados o en alguna situación especial.
14. Comunicarse con los padres de familia ante algún acontecimiento referente al alumno.
15. En general tomar todo tipo de decisiones importantes del aspecto académico.
16. Elegir junto con el coordinador académico de licenciaturas y los profesores de licenciaturas a los alumnos más destacados para cursar la licenciatura, en caso de haber una excesiva demanda.
17. Aprobar todo el material de diseño y contenido propuesto por el área de ventas y mercadotecnia.
18. Organizar juntas con los coordinadores académicos, profesores de clases abiertas, cursos y talleres, profesores de licenciatura, auxiliares de coordinación académica, alumnos de clases abiertas, cursos y talleres y alumnos de licenciatura.
19. Dar avisos a los estudiantes de clases abiertas, cursos y talleres y estudiantes de licenciatura.

20. Elaboración junto con la coordinación académica y profesores de licenciaturas del RVOE que será aprobado por la SEP.
21. Revisión de boletines SEP.
22. Revisión de la elaboración de plan de contingencia, realizado por la coordinación de licenciatura.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 35 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.
- Estudios: Licenciatura en danza y manejo de técnicas mixtas y estudios en el extranjero.
- Experiencia: Experiencia mínima de 10 años.

Competencias del puesto:

- Alto grado de autoridad.
- Capacidad de mando.
- Trabajo en equipo.
- Alto grado de seguridad.
- Respeto.
- Tolerancia.
- Paciencia.
- Profesional.

Nombre del puesto: Dirección general.

Área de adscripción: Estratégico.

Reporta a: Sociedad.

Supervisa a: Director académico, coordinador administrativo, coordinador de ventas y mercadotecnia y secretaria de dirección.

Relaciones de coordinación interna: Director académico, coordinador administrativo, coordinador de ventas y mercadotecnia, secretaria de dirección, y en general a todo el personal interno.

Relaciones de coordinación externa: Alumnos de EDART, familiares de los alumnos, personal de la SEP, Posibles inversionistas, directores de otras escuelas

o de instituciones que intervengan en EDART, Proveedores, acreedores, autoridades del gobierno y clientes potenciales.

Descripción general del puesto: Dirigir, coordinar y vigilar absolutamente todas las actividades que se realicen en EDART, tanto funciones administrativas como funciones académicas, así mismo estandarizar todas las actividades bajo un procedimiento para cumplir la calidad de las actividades y asegurar que el resultado siempre sea el mismo.

Descripción específica del puesto:

1. Autorizar prestamos al personal que labora en EDART si lo cree conveniente.
2. Atender algún problema mayor que no se pudo resolver por alguna autoridad.
3. Estandarizar y establecer todos los procesos administrativos.
4. Tener la última decisión ante alguna toma de decisiones en general.
5. Firmar los cálculos de nómina quincenalmente elaborados y firmados por el contador y el coordinador administrativo.
6. Revisar las conciliaciones bancarias.
7. Revisar y firmar los estados financieros proforma elaborados y firmados por el contador y el coordinador administrativo.
8. Realizar junto con los coordinadores administrativos, ventas y mercadotecnia, la planeación estratégica semestral y dirección académica.
9. Revisar y firmar toda la información financiera propuesta por el contador y administrador financiero y firmada por el coordinador administrativo.
10. Revisar y firmar el presupuesto de ingresos y de egresos.
11. Revisar y autorizar la lista de proveedores propuesta por la administración.
12. Revisar los flujos de efectivo de ingresos y egresos mensuales.
13. Establecer las estrategias dependiendo las épocas estimadas tanto positivas como negativas.
14. Aprobar el material de diseño y contenido propuesto por el área de ventas y mercadotecnia.
15. Analizar y aprobar el plan de mercadotecnia mensual, semestral y anual.
16. Analizar y aprobar las estrategias de ventas propuestas por el coordinador de ventas y mercadotecnia.
17. Evaluar y calificar el rendimiento de cada empleado administrativo en EDART.
18. Revisar y aprobar las estrategias de posicionamiento de marca realizadas por el coordinador de ventas y mercadotecnia.
19. Asistir a congresos y convenciones relacionadas a la danza.
20. Realizar convenios con escuelas extranjeras de un nivel alto en la danza.
21. Revisar y aprobar las metas y los objetivos para el área de ventas.
22. Analizar la información y los resultados de estudios de mercado realizados por el coordinador de ventas y mercadotecnia.

23. Revisar y aprobar el pronóstico de ventas mensual, semestral y anual realizado por el coordinador de ventas y mercadotecnia.
24. Revisar y aprobar descuentos y promociones para los servicios que ofrece EDART, propuestos por el coordinador de ventas y mercadotecnia.
25. Capacitar a todo el personal para empapararlo de la cultura organizacional de EDART.
26. Revisar y firmar el manual de organización y gestión de EDART.
27. Revisar los boletines y demás información que demande la SEP.
28. Supervisar que los procedimientos se lleven a cabo de acuerdo a lo planeado.
29. Revisar y verificar los estándares de calidad de cada procedimiento, marcados por el coordinador administrativo.
30. Autorizar el presupuesto de ingresos y egresos de cada área, realizado por el administrador financiero y revisado por el coordinador administrativo.
31. Autorizar los préstamos de caja chica y préstamos bancarios al personal.
32. Autorizar la contratación de servicios externos para cubrir la necesidad que se detecte en EDART por el coordinador administrativo.
33. Revisión y análisis de facturas.
34. Autorizar el pago a proveedores y acreedores.
35. Autorización de pagos extemporáneos.
36. Autorización de descuentos a los alumnos.
37. Manejo de expedientes de todo el personal.
38. Revisión de reportes de actividades de mensajería, limpieza y biblioteca.
39. Revisar la cartera de deudores.
40. Manejar el archivo de los alumnos de EDART, así como sus datos personales.
41. Revisión de los requerimientos de protección civil.
42. Revisar los descuentos realizados por el coordinador de ventas y mercadotecnia.
43. Firmar las constancias y demás documentación de que el alumno de la licenciatura, clase abierta, cursos y talleres aprobó el semestre o el año.
44. Asistir a cada presentación y examen presencial para evaluar el aprendizaje de los alumnos.
45. En general verificar que todas las funciones y actividades se lleven a cabo de acuerdo a lo planeado.
46. Organizar juntas con todo el personal administrativo.
47. Dar avisos al director académico, el coordinador administrativo y el coordinador de ventas y mercadotecnia.

Requisitos del puesto:

- Edad: De 35 a 50 años.
- Sexo: Indistinto.

- Estudios: Licenciatura en administración, con especialidad en gerencia.
- Experiencia: Experiencia mínima de 10 años.

Competencias del puesto:

- Innovador.
- Alto grado de seguridad.
- Alto grado de liderazgo.
- Capacidad de trabajar bajo presión.
- Dirigir.
- Coordinar equipos de trabajo.
- Extrovertida.
- Honesta.
- Facilidad de palabra.

Dichas clasificaciones de puestos están estimadas en cuanto a funciones específicas, ya que con el paso del tiempo y llevándolo a la realidad, es probable que aumenten algunas otras actividades que no se especificaron en este documento, las cuales ayudarán a facilitar el entendimiento de las actividades de cada trabajador en EDART, así mismo sin importar el tipo de actividades que cada puesto desempeñe particularmente, la filosofía y la cultura organizacional que manejará EDART, propone que en algún momento determinado y de necesidad, cada área se preocupe por apoyar a alguna otra área en caso de que se necesite apoyo o la actividad lo demande, ya que la misma cultura de EDART propone una unificación de quipos en uno solo llamado EDART.

5.4 Establecimiento de políticas

Como se mencionó en el primer capítulo del presente trabajo, las empresas están sujetas a cambios en el exterior, mencionando que de los factores por los cuales las empresas sufren cambios es principalmente por el factor político – legal, el cual regula el comportamiento de las empresas y las actividades comerciales; no obstante las empresas llevan a su vez su propio reglamento interno, el cual se compone por otro tipo de reglas que son flexibles, las cuales se denominan con el nombre de “políticas”, estas políticas son lineamientos de acción que son establecidas por el o los dueños de la empresa, junto con el personal de alto nivel, para regular el comportamiento de actuación dentro de cada empresa, las cuales van alineadas con la cultura organizacional de cada empresa. En este caso EDART también manejará su propio sistema de políticas que serán aplicadas a

todo el personal de todos los niveles y jerarquías, los cuales se mencionarán a continuación:

1. El personal de EDART se tratará entre sí con respeto y afecto.
2. A toda persona que esté interesada en algún servicio que ofrece EDART será atendido respetuosamente sin importar de que área sea, canalizándolo con el área correspondiente y motivándolo a adquirir el producto.
3. Sin importar el área y la actividad que se desempeñe, todo el personal de EDART deberá de brindar su servicio de una manera empática, en otras palabras, brindar el servicio como a ellos les gustaría que se les brindará.
4. Cuando sean audiciones para seleccionar a los aspirantes para estudiar una carrera en EDART, absolutamente todo el personal se concentrará en dicho día en apoyar en cualquier actividad correspondiente a la actividad de audiciones.
5. Todo el personal deberá asistir a las funciones y presentaciones de los alumnos de EDART, siempre y cuando no descuide su función principal.
6. Todo el personal de EDART debió o deberá de tomar clases de danza de alguna(s) de las disciplinas que ofrece EDART.
7. El personal deberá asistir periódicamente a las sesiones de Coaching que establece el director general a lo largo del año.
8. Todo el personal deberá de estar capacitándose constantemente en algún estudio que ayude a perfeccionar su función primordial.
9. Todo el personal deberá de estar siempre con disposición de atender al personal y de dar un trato amable a las personas, ocupando las técnicas que el coaching ofrece para manejar las emociones.
10. Cada persona que labore en EDART, deberá semestralmente aportar su opinión acerca de las áreas de mejora y dar soluciones a problemas existentes o que podrían existir.
11. Participar en las actividades extra que involucran a todo el personal que labore en EDART, mismas que serán propuestas por el personal.

Las políticas mencionadas anteriormente se deberán de seguir y respetar, ya que se sabe que las políticas son flexibles a comparación de las reglas, no obstante se dice que estas políticas realmente las siga el personal que labora en la empresa, puesto que estas políticas ayudarán a disfrutar e identificarse mejor con su trabajo, ayudando a sentirse bien y orgullosos de la empresa en donde perezcan y de las personas con las que trabajan y conviven entre sí.

EDART además de buscar ser una empresa exitosa y líder en el ramo de la danza a largo plazo, pretende ser un espacio en donde las personas se diviertan, no solamente los clientes, sino también las personas que laboran en la empresa, ya que se pretende que los trabajadores no se sientan inconformes con la empresa ni

aburridas, sino todo lo contrario, que el personal se sienta a gusto a donde pertenece, afirmando que dichas personas estarán más motivadas para realizar las actividades y por lo tanto alcanzar los objetivos y metas de una manera eficaz.

5.5 Determinación de sueldos y salarios

En este apartado se definirán y determinarán los sueldos y salarios que se pagarán a las personas que laboren en EDART, ya que se planea poseer diferentes tipos de trabajadores en la organización, puesto que las actividades de cada tipo de trabajador son diferentes unas con otras, por lo cual algunos trabajadores requieren permanecer más tiempo en EDART que otros, los cuales no convendría pagarles a todo el personal tiempo completo si su presencia no requiere de una jornada laboral completa, por ejemplo los maestros que solo impartirán alguna o algunas clases en EDART, afirmando que no se cumple con los requisitos de la subordinación, presentando diferentes tipos de variable en los diferentes tipos de puestos de EDART, manejando diferentes modelos en la nómina de EDART.

Como se mencionó en puntos anteriores de este apartado, EDART contará con un total de 122 trabajadores, dentro de los cuales se dividen en los siguientes rubros: 16 personas en el área administrativa, 9 personas del área de servicios y 97 personas correspondientes al área de docencia, dentro de esta división se clasifican en 64 docentes de licenciatura, 33 docentes de clases, cursos y talleres con 1, 2 y 3 clases a la semana, dicho número de personal es el que EDART está programado para iniciar, ya que con el paso del tiempo, sobre todo en la parte de docencia, se estarán modificando la plantilla, puesto que se espera que por cada año entren 32 maestros nuevos a de la parte de la licenciatura, así hasta llegar al año 6, que es donde se estabilizará esta situación.

Con lo anteriormente redactado, se especifica que no todas las personas cumplirán una jornada de trabajo de 8 horas, ya que las actividades de una persona de cada área son diferentes, sobre todo por la parte de docencia, puesto que una clase tiene una duración de aproximadamente hora y media, por lo que no se necesitará que un profesor se le retenga más de lo que dure su clase. De esta manera se define que EDART tendrá tres formas de pago a sus trabajadores: *sueldos y salarios, honorarios y asimilados*, cada una de estas formas de pago dependerá del tipo de trabajo que desarrolle cada trabajador, puesto que dependiendo del tiempo que se le necesitará al trabajador para realizar su actividad, dependerá de la clasificación en la cual se encontrará a cada trabajador.

A continuación se mencionarán que tipos de empleados estarán bajo cada régimen de los tres mencionados:

Régimen de Sueldo y Salarios (ANEXO XII Nómina sueldos y salarios):

En este régimen se encontrarán las personas que tendrán una jornada de trabajo completa en EDART, a los cuales se les ofrecerán las prestaciones de Ley correspondientes que marcan la Constitución Mexicana de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley Federal del Trabajo, ley del IMSS, entre otras; las prestaciones que se le ofrecerán a los trabajadores serán: premio de puntualidad, premio de asistencia, despena, subsidio al empleo, vacaciones, aguinaldo, reparto de utilidades y Seguro Social, este tipo de beneficios serán otorgados al personal administrativo principalmente, dentro de los que se encuentran: Personal de limpieza, personal de biblioteca, personal de mensajería, secretaría, medico, psicólogo, personal de caja, vendedor, programador, contador, administrador financiero, coordinador de ventas y mercadotecnia, coordinador administrativo, coordinador de clases abiertas, cursos y talleres, coordinador de licenciatura, dirección académica y dirección general, teniendo un total de 19 empleados bajo este régimen, se anexa además que a partir del tercer año de operaciones de EDART, se aumentará la plantilla del personal correspondiente a las coordinaciones con 2 empleados más y por último empezando el sexto año, se aumentará con otros 2 empleados más, teniendo un total para el sexto año de 23 empleados bajo este régimen

Régimen de Honorarios (ANEXO XIII Nómina honorarios):

En este régimen se encontrarán principalmente, las personas que solo presten sus servicios como tal, a los cuales no se les ofrecerán prestaciones de ley, especificando que no se cumplirá la subordinación completa, ya que a estas personas no se le exigirá que cumplan una jornada laboral completa, añadiendo que la entrada de dinero que recibirán por el préstamo de su servicio no será su única entrada de dinero, ya que la mayoría de estas personas trabajan en muchos lados, en este régimen se encontrarán los: profesores de licenciatura, profesores de clases abiertas, cursos, talleres e instructores de gimnasio, teniendo un total de 99 personas bajo este régimen.

Régimen de Asimilados (ANEXO XIV Nómina asimilados):

En este régimen se encontrarán las personas que si pertenezcan como tal a EDART, pero tanto por el puesto como por el tipo de actividades que desempeñarán, no requieren de una jornada laboral de 8 horas diarias como lo marca la ley, para que estos puedan recibir las prestaciones correspondientes, a su vez se especifica que este tipo de régimen EDART lo empleará para las

personas que sean estudiantes de la misma institución, los cuales ayudarán y colaborarán en diferentes actividades relacionadas con la escuela, en donde prestarán sus servicios a cambio de un apoyo económico, sin la necesidad de darse de alta bajo algún régimen, en este régimen se localizarán los puestos de: Recepcionista y auxiliar académico, los cuales apoyarán en actividades académicas teniendo una jornada de medio día a cambio de una retribución económica, teniendo un total de 4 personas bajo este régimen al inicio, los cuales se podrán aumentar dependiendo las necesidades que vaya a tener EDART.

A continuación se presentarán los sueldos y salarios que los trabajadores percibirán mensualmente:

Sueldos y Salarios mensuales netos:

Personal de limpieza: \$4,477.98

Personal de biblioteca: \$5,344.03

Personal de mensajería: \$5,344.03

Secretaria: \$6,024.56

Medico: \$10,241.43

Psicólogo: \$10,241.43

Personal de caja: \$7,298.39

Personal de ventas: \$7,298.39 *más comisiones.

Personal de diseño programación: \$12,062.52

Contador: \$12,062.52

Administrador financiero: \$12,062.52

Coordinador de ventas y mercadotecnia: \$16,095.61

Coordinador administrativo: \$16,095.61

Coordinador académico de clases abiertas, cursos y talleres: \$16,095.61

Coordinador de licenciatura: \$16,095.61

Director académico: \$30,101.95

Director general: \$50,222.89

Total de egresos por nómina de sueldos y salarios mensuales: \$274,290.50

Honorarios:

Profesor que imparte 6 horas de clase al mes: \$1,200.00

Profesor que imparte 12 horas de clase al mes: \$2,400.00

Profesor que imparte 18 horas de clase al mes: \$3,600.00

Profesor de licenciatura que imparte 30 horas de clase práctica al mes: \$7,005.00

Profesor de licenciatura que imparte 20 horas de clase teórica al mes: \$3,000.00

Entrenador de gimnasio que imparte 120 horas al mes: \$12,000.00

Asimilados:

Personal de recepción que cubrirá medio día percibirá al mes: \$5,020.65

Auxiliar académico que cubra solo medio día percibirá al mes: \$4,004.68

De esta forma EDART tendrá divididos a sus trabajadores, con los cuales desempeñará todas sus operaciones, dicha plantilla de trabajadores está planeada que pueda desempeñar todas las funciones en EDART, aunque con el paso del tiempo se planea que está plantilla aumente, a su vez se especifica que algunos trabajadores sobre todo en la parte de docencia, tengan un continuo cambio y movilidad a lo largo de las actividades de EDART, mencionando que habrá un incremento en el salario en algún momento determinado.

En este apartado se enfocó en el recurso humano principalmente, ya que en los temas anteriores se había definido a la empresa, al mercado, al producto, a los recursos materiales, entre otros aspectos, los cuales son indispensables para que EDART empiece a operar, pero dichas actividades no se realizarían por si solas si no estuvieran ejecutadas por el recurso humano, el cual es de vital importancia para las organizaciones y principalmente para las empresas de servicio, ya que el papel que juega el recurso humano en este sentido, podría definir el éxito de las empresas, puesto que el producto como tal es intangible, así que se podría mencionar que el producto también son los trabajadores propiamente, quienes al ejecutar cada una de sus actividades estarán ofreciendo el producto a los clientes, por lo que este tipo de recurso también debe de ser de calidad, especificando que dicha calidad se logrará si el trabajador se siente en plenitud al realizar su trabajo, logrando esto a través del manejo de aspectos tanto económicos como no económicos, situación que implementará EDART como estrategia para poder generar la calidad deseada en sus empleados para que estos la puedan transmitir

a los clientes o consumidores y así cumplir el objetivo principal de EDART de satisfacer a sus clientes en todos los sentidos.

Una vez que se han definido los puntos anteriores de este plan de negocios, se ha llegado al punto en el cual se tiene que referir a la constitución legal de la empresa, ya que dependiendo el registro legal, se podrá saber qué tipo de derechos y obligaciones tiene que cumplir, el cual debe de ser visto de una manera estratégica, ya que dependiendo los objetivos, el giro de la empresa, su magnitud, su riqueza económica, entre otras, dependerá el tipo de régimen fiscal que más le convendrá a EDART, para lo cual en el siguiente punto se detallarán, beneficiándose o no por el tipo de régimen que se determine para EDART.

CAPITULO VI ASPECTO LEGAL

En este apartado se definirá la constitución jurídica y legal que adoptará EDART para poder efectuar sus operaciones de una manera ordenada y regulada, ya que se definió en un principio, todas las empresas están reguladas por diferentes tipos de normas y leyes que protegen las actividades entre las empresas, así como regular que se efectuó de manera correcta la relación entre las mismas, además de verificar las operaciones de las empresas, este apartado permitirá dar a conocer a EDART cuáles son sus obligaciones como empresa, en cuanto al pago de impuestos, ya sea hacia sus trabajadores, o bien a instituciones públicas que necesariamente deberá realizar aportaciones económicamente para poder operar de manera correcta EDART.

6.1 Forma jurídica de la empresa

EDART por el tipo de actividades que desempeñara, se puede afirmar que no es una empresa que se dedique únicamente a la búsqueda de utilidades o de riqueza económica, ya que los servicios de educación están considerados como un bien social, según algunas leyes que regulan las actividades de las empresas; con base en lo anterior se argumenta que EDART produce un bien a la sociedad, pudiendo encasillar a la empresa como una empresa que apoya a la sociedad.

Como se menciona en el primer párrafo, EDART además de buscar un lucro con sus actividades, desea apoyar a la sociedad en general, razón por la cual EDART ha decidido establecer como una “Sociedad Civil”.

Al darse de alta como Sociedad Civil, se especifica que las actividades que se desempeñaran en EDART son relacionadas a la educación, ya que este tipo de actividades se clasifican como benefactoras a la sociedad misma; al ser una Sociedad Civil, está regulada por el Código Civil del Distrito Federal, teniendo diferentes tipos de derechos y obligaciones que se detallarán posteriormente.

Se especifica que el nombre legal de la empresa EDART será: “*EDART S. C.*”, ya que al ser una sociedad civil, da pie al nacimiento de una persona moral, la cual estará conformada por una sociedad mínima de dos personas, en donde una de las partes aportará el tipo de organización e idea de negocio, limitando a la otra u otras partes únicamente a proporcionar el capital para que se puedan realizar las actividades, especificando que la administración de la sociedad estará encabezada por una sola persona, teniendo a un administrador único,

estableciendo que los demás socios no podrán interrumpir o modificar la toma de decisiones realizada por el administrador único, a menos que la situación lo amerite (arts. 2709 y 2719 CCDF), este tipo de sociedad se establecerá en un “Contrato Social” por escrito y solamente cuando la aportación de uno de los socios se integre por bienes cuya enajenación debe hacerse en escritura pública (art. 2691 CCDF), en dicho contrato se establecerán de igual manera todas las cláusulas y puntos a los que se comprometen todos los socios, definiendo sus derechos y obligaciones como sociedad, ya que pese a que la persona encargada en la toma de decisiones será el administrador único, los demás socios están en su derecho de cuestionar y verificar el rumbo de sus aportaciones como socios en EDART, a su vez se especifica que dicha la sociedad tendrá juntas para definir estrategias y demás situaciones que se tengan que tratar, para que de esta forma en dichas juntas no se tenga que protocolizar bajo la validez de una notaría, argumentando que para la administración legal en este sentido, solo se contará con el administrador único, encargado de la toma de decisiones.

De esta manera el administrador único estará obligado a rendir cuentas a los demás socios, así como de mostrar documentos escritos en los cuales se detalle información financiera que marque el rumbo del capital; además se especifica que el administrador único no podrá tomar decisiones en los siguientes aspectos: Enajenar las cosas de la sociedad, si está no se ha constituido con ese objeto, empeñarlas, hipotecarlas o gravarlas con cualquier otro derecho real y/o tomar capitales prestados (art. 2712 CCDF).

Se especifica en este punto que no hay un mínimo ni un límite de capital para establecer una Sociedad Civil.

6.2 Licencias y permisos

EDART es una escuela de danza que planea brindar licenciaturas en danza como ventaja competitiva, las cuales planea estar avaladas por la SEP, el cual es posible siempre y cuando sigan una serie de requisitos que marca la misma institución, ya que otorgar está validez requiere de ciertas características especiales, a su vez EDART deberá realizar diferentes tipos de documentación que avalaran y autorizarán la realización de sus actividades como serán el acta constitutiva, uso de suelo, alta en hacienda, entre otras, las cuales se detallarán cada una en este apartado.

Registro de nombre y razón social ante la S. E. (ANEXO XV).

En apartados anteriores de este trabajo, se menciona acerca del registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), para registrar y autorizar el nombre comercial de EDART, pero el hecho de tener este nombre comercial no significa que ya se fundó como tal una empresa, pese a que ese trámite se realizó, también se menciona que se debe registrar el nombre de la “Sociedad Civil” ante la “Secretaría de Economía”, anteriormente este trámite se realizaba en la institución de la “Secretaría de Relaciones Exteriores”, pero un comunicado que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 15 de Diciembre del 2011, se informó que a partir del 16 de Junio del 2012, las autoridades para uso de denominaciones para la constitución de sociedades y cambios de denominación, así como los avisos, liquidaciones, fusiones y escisiones serán competencia de la Secretaría de Economía (SE), misma que regularizará y controlará el nombre y las denominaciones tanto de las sociedades civiles como de las sociedades mercantiles, por dicha razón EDART registrará su nombre comercial ante dicha institución, cumpliendo así este requisito legal para que EDART pueda operar con regularidad y a su vez continuar con otro tipo de trámites que piden como requisito tener registrado el nombre de la sociedad ante dicha institución, para lograr así cumplir en forma con todos los requisitos legales necesarios.

Acta Constitutiva (ANEXO XVI).

Una sociedad está compuesta por dos o más personas, las cuales en conjunto dan nacimiento a una persona moral, la cual debe de ser debidamente registrada para que tenga personalidad jurídica y goce de sus derechos y obligaciones que la compromete, en este aspecto se afirma que EDART será una persona moral, misma que requerirá su formación legal, la cual se realizará con el registro de su “Acta constitutiva”, especificando diferentes tipos de datos como el nombre las partes que la integran, el objeto de EDART, su actividad, su fecha de nacimiento, entre otros aspectos necesarios para la constitución legal de la misma, para que posteriormente dicha acta sea protocolizada ante alguna notaria, que dará fe y legalidad en esta persona moral, comprometiéndose a una serie de requisitos.

Alta en el Registro Federal de las OSC (ANEXO XVII).

La Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), por medio del Instituto Nacional de Desarrollo Social (INDESOL), regula y promueve a las Organizaciones Sociales Civiles (OSC) a realizar su trámite de incorporación en el Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil, el cual otorgará a cada sociedad civil una Clave Única de Inscripción (CLUNI) con la que podrán obtener apoyos y estímulos públicos como pueden ser: incentivos fiscales, apoyos económicos, donativos,

aportaciones, asesoría y capacitación, entre otros servicios; si no se realiza como tal este registro, no causará sanción alguna, pero si se avisará para que se tramite el registro a toda sociedad civil, ya que de lo contrario no podrá participar en alguna convocatoria del gobierno para algún tipo de apoyo o beneficio, EDART al ser una Sociedad Civil deberá de realizar este trámite para futuras contrataciones y apoyos que puedan beneficiar a la empresa en algún sentido.

Alta en el (RFC) Registro Federal de Contribuyentes ante SAT (ANEXO XVIII).

El Registro Federal del Contribuyente es una clave alfanumérica compuesto por 13 caracteres, las cuales ayudan a diferenciar a cada una de las personas tanto físicas como morales, a su vez este registro ayuda a identificar el tipo de régimen fiscal al que están registradas, misma que se ocupará para emitir facturas o bien para pedir facturas y con esto poder realizar diferentes tipos de deducciones fiscales que ayudarán a pagar menos impuesto, EDART al ser una escuela, como tal genera diferentes tipos de impuestos, los cuales en su mayoría son absorbidos por los consumidores finales, pero dichos impuestos pueden ser deducibles por los consumidores finales, ya que si ellos están dados de alta por alguna de las diferentes opciones de régimen fiscal, estos impuestos no se pagarán del todo, ya que se puede justificar el gasto realizado por los servicios de EDART y con esto pagar menos impuesto del que deberían pagar.

Registro Público de la Propiedad y Comercio (ANEXO XIX).

La Consejería Jurídica y de Servicios Legales para el Distrito Federal, es una organización que tiene por objetivo apoyar a las sociedades civiles en su Registro Público de la Propiedad y Comercio, para resguardar y proteger jurídicamente a las personas morales por medio del derecho civil, amparando su nombre, personalidad, publicidad, entre otras, cuya forma ha sido registrada por la función notarial encargada de brindarle legalidad y personalidad a las personas morales, regulando el tráfico legal de los diferentes tipos de empresas que ofrecen productos y servicios; esta institución resguarda la información de los inmuebles pertenecientes a cada empresa registrada, cada estado regula de manera independiente cada inmueble, mencionando que para el caso de EDART corresponderá el D. F.

Tarjeta de identificación como patrón (ANEXO XX).

En este apartado se mencionará acerca del requisito que tiene el patrón ante el IMSS, al registrarse como patrón, ya que al registrarse podrá realizar trámites de manera electrónica, cubriendo sus obligaciones patronales ante el IMSS, como el registro de la firma electrónica ante el Seguro Social, cabe mencionar que este trámite ayuda a agilizar diversos trámites ante el instituto, además de ofrecerle

algunos otros beneficios; como se ha comentado en puntos anteriores, EDART será una persona moral, compuesta por diferentes tipos de socios, los cuales serán representados por un administrador único, dicho administrador será reconocido ante la ley como máxima autoridad, especificando que está será la persona que se dará de alta como patrón ante el Seguro Social.

Trámite de Firma Fiel ante el SAT (ANEXO XXI).

La Firma Electrónica Digital es un archivo que permite al patrón o al representante legal de la empresa realizar trámites electrónicamente ante el SAT y ante algunas otras dependencias del gobierno, garantizando la identidad de cada una de las personas físicas y morales, para que estas se puedan diferenciar entre sí; EDART al tener un administrador único, se menciona que él será encargado de realizar dicho trámite, ya que él es el encargado y representante legal de la misma.

Licencia de uso de suelo (ANEXO XXII).

En este punto se aclara que EDART tramitará el uso de suelo del tipo comercial, aunque se resalta que los predios de las ubicaciones mencionadas en el apartado de “localización de la planta”, todos cuentan con dicho permiso para cualquier actividad del tipo legal, no obstante si dicho lugar no lo contara, EDART tramitaría el documento para poder realizar sus operaciones de manera correcta.

Dictamen del impacto ambiental (ANEXO XXIII).

En este apartado se refiere, al tipo de contaminación que podría afectar los desechos o residuos de los materiales que se ocupen en EDART, los cuales son nulos o mínimos, ya que al ser una empresa de servicios, se resalta que no utilizará materiales físicos que sean transformados, únicamente los recursos que se utilizarán, serán como herramienta en apoyo para brindar el servicio de las clases de danza, los cuales no afectarán de manera directa al ambiente, únicamente se resalta que existe la “contaminación auditiva”, la cual es provocada por un exceso de ruido, puesto que EDART utilizará aparatos de música para reproducir pistas que acompañen a la clase de danza, solo se verificarán los decibeles permitidos por reglamento, para no exceder del límite permitido y afectar con esto la armonía de la sociedad.

Programa Interno de Protección Civil (ANEXO XXIV).

Existen situaciones y catástrofes que pueden poner en peligro las actividades de las empresas y afectarlas de diferentes maneras, dichas catástrofes no se pueden predecir cuándo ocurrirán, pero si se pueden tomar medidas de seguridad para que dichos desastres o catástrofes no afecten de manera grave a las personas de la empresas; EDART en este sentido debe de tener un plan de contingencia

eficaz, ya que las actividades que se llevarán a cabo en las instalaciones manejarán un determinado volumen de personas amplio, los cuales deberán de ser orientados por el personal de EDART a desalojar las instalaciones o a respetar los avisos de seguridad si llegara a ocurrir alguna contingencia, además la SEP propone medidas de seguridad específicas que las escuelas incorporadas a dicha institución deben de seguir específicamente si no quieren ser acreedoras a alguna sanción o castigo, el cual EDART deberá de protocolizar sus medidas de acción ante alguna situación que se podrá plasmar en un manual, dicha actividad estará organizada por un comité de diferentes áreas del personal de EDART, añadiendo que dicho manual contendrá la información acerca de las acciones a realizar ante una catástrofe, las personas responsables de coordinar dichas acciones, la colocación de extintores y señales de seguridad, entre otras especificaciones.

Licencia para la instalación o colocación de anuncios (ANEXO XXV).

Como parte de las estrategias de ventas y mercadotecnia, EDART pretende colocar diferentes tipos de anuncios publicitarios que anuncien a la escuela, los cuales ayudarán a acercar a los clientes con la empresa, dichos anuncios están sujetos a las características que posea el mobiliario, colocándolos de manera estratégica, atrayendo la atención de las personas sin un exceso de publicidad, ya que si se realiza de manera excesiva, se podría caer en algún aspecto negativo.

(SIEM) Sistema de Información Empresarial Mexicano (ANEXO XXVI).

El registro al SIEM es obligatorio conforme lo establece la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones publicada en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 2005, en sus artículos 28 y 29, dicho registro ayudará a que los servicios de EDART sean recomendados dentro de este sistema a personas físicas y morales, además de brindarle una mejor imagen a la empresa, ya que denotaría la calidad que se quiere demostrar a los clientes al tener todos los registros en orden y forma, misma que generará seguridad y confianza en los clientes, consumidores y proveedores, puesto que este registro permite encontrar información de EDART, así como de sus productos y que estos estén avalados y controlados por diferentes tipos de instituciones que darán fe y legalidad a las operaciones que se realizarán en EDART.

Registro de instituciones educativas ante la SEP (ANEXO XXVI).

El registro de incorporación a la SEP, lo pueden realizar diferentes tipos de instituciones en diferentes modalidades, dentro de las cuales EDART se encuentra en el apartado de “escuelas particulares con reconocimiento de validez oficial de estudios”, en donde dicho procedimiento tiene una duración de 180 días hábiles, este procedimiento es de vital importancia, ya que en EDART se pretende brindar

las licenciaturas en danza, las cuales necesitan ser avaladas rigurosamente por la SEP para que dichas licenciaturas tengan la validez oficial.

Registro de RVOE de la SEP (ANEXO XXVII).

Para completar el registro de la SEP, se debe realizar el “Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE)”, el cual es un requisito que determina la validez de un plan de estudio de alguna licenciatura, por lo que se deberá de obtener este reconocimiento por cada licenciatura que se quiera impartir, ya que si no se tramita este requisito no tendrá validez oficial la licenciatura y los alumnos no podrían comprobar de manera oficial sus estudios; para que este tipo de reconocimiento pueda ser otorgado a las escuelas privadas se enfocará principalmente que cuenten con:

1. Personal que acredite la preparación adecuada para impartir educación del tipo medio superior conforme a los perfiles académicos de acuerdo con el acuerdo 450 del DOF 2008.
2. Instalaciones que satisfagan las condiciones de higiene, seguridad y pedagógicas que se refiere el acuerdo 450 del DOF 2008.
3. Planes y programas de estudio que reúnan los requisitos establecidos en el acuerdo 450 del DOF 2008, que se hayan considerado procedentes por la autoridad educativa federal.

En este apartado se explicó acerca de los requisitos que cada sociedad civil debe de realizar si quiere emprender un negocio, ya que de lo contrario estaría cayendo en una irregularidad ante la ley, puesto como se mencionó anteriormente las empresas están reguladas por diferentes tipos de instituciones y leyes, las cuales se realizaron para proteger a las actividades que cada empresa realiza, regulando el comportamiento y su convivencia entre ellas, se especifica que EDART es una sociedad civil, la cual deberá de hacer todos los trámites mencionados si quiere operar de una manera justa y legal, evitándose problemas en el futuro.

6.3 Normas Oficiales Mexicanas y Normas Mexicanas

Además de las instituciones mencionadas anteriormente y de las principales leyes que regulan a la empresas, se menciona otro tipo de normas que regulan los actos entre las empresas, este tipo de normas se conocen por el nombre de Normas Oficiales Mexicanas (NOMS) y Normas Mexicanas (NMX), las cuales regulan todas las actividades comerciales entre las empresas, obligándose a respetarlas, ya que en caso contrario, se caería en una multa, sanción o castigo por parte de la

Secretaría de Economía, quién es el órgano que regula este tipo de normas. A continuación se mencionaran los tipos de normas que regulan a la empresa EDART, las cuales se debe seguir para evitar sanciones futuras que interrumpen la armonía de las actividades de EDART.

Normas Oficiales Mexicanas (NOM).

NOM – 009 – CONAGUA – 2001 – Inodoros para uso sanitario-especificaciones y método de prueba.

NOM – 010 – CONAGUA – 2000 – Válvula de admisión y válvula de descarga para tanque de inodoro, especificaciones y métodos de prueba.

NOM – 001 – STPS – 2008 – Edificios, locales, instalaciones, y áreas en los centros de trabajo – condiciones de seguridad.

NOM – 002 – STPS – 2010 – Condiciones de seguridad – prevención y protección contra incendios en los centros de trabajo.

NOM – 004 – STPS – 1999 – Sistemas de protección y dispositivos de seguridad en la maquinaria y equipo que se utilice en los centros de trabajo.

NOM – 006 – STPS – 2014 – Manejo y almacenamiento de materiales – condiciones de seguridad y salud en el trabajo.

NOM – 011 – STPS – 2001 – Condiciones de seguridad e higiene en los centros de trabajo donde se genere ruido.

NOM – 019 – STPS – 2011 – Constitución, integración, organización y funcionamiento de las comisiones de seguridad e higiene.

NOM – 021 – STPS – 1994 – Relativa a los requerimientos y características de los informes de los riesgos de trabajo que ocurran, para integrar las estadísticas.

NOM – 022 – STPS – 2008 – Electricidad estática en los centros de trabajo – condiciones de seguridad.

NOM – 024 – STPS – 2001 – Vibraciones – condiciones de seguridad e higiene en los centros de trabajo.

NOM – 025 – STPS – 2008 – Condiciones de iluminación en los centros de trabajo.

NOM – 026 – STPS – 2008 – Colores y señales de seguridad e higiene, e identificación de riesgos por fluidos conducidos en tuberías.

NOM – 029 – STPS – 2011 – Mantenimiento de las instalaciones eléctricas en los centros de trabajo – condiciones de seguridad.

NOM – 030 – STPS – 2009 – Servicios preventivos de seguridad y salud en el trabajo – funciones y actividades.

NOM – 033 – STPS – 2015 – Condiciones de seguridad para realizar trabajos en espacios confinados.

NOM – 104 – STPS – 2001 – Agentes extinguidores – polvo químico seco tipo ABC a base de fosfato mono amónico.

NOM – 008 – CNA – 1998 – Regaderas empleadas en el aseo corporal – especificaciones y métodos de prueba.

NOM – 015 – SESH – 2013 – Reguladores de baja presión para Gas L. P. – especificaciones y métodos de prueba.

NOM – 024 – SCT4 – 1994 – Conexiones internacionales a tierra para sistemas contra incendio – requisitos y especificaciones.

NOM – 009 – SESH – 2011 – Recipientes para contener Gas L. P. – tipo no transportable – especificaciones y métodos de prueba.

NOM – 013 – SEDG – 2002 – Evaluación de espesores mediante medición ultrasónica usando el método de pulso – eco, para la verificación de recipientes tipo no portátil para contener Gas L. P. – en uso.

NOM – 004 – SEDG – 2004 – Instalaciones de aprovechamiento de Gas L. P. – diseño y construcción.

NOM – 014 – SESH – 2013 – Conexión integral y conexión flexible que se utilizan en instalaciones de aprovechamiento de Gas L. P. o Gas Natural – especificaciones y métodos de prueba.

NOM – 025 – ENER – 2013 – Eficiencia térmica de aparatos domésticos para cocción de alimentos que usan gas L. P. o gas natural – límites. Métodos de prueba y etiquetados.

NOM – 007 – ENER – 2014 – Eficiencia energética para sistemas de alumbrado en edificios no alumbrados.

Normas Mexicanas (NMX).

NMX – J – 005 – ANCE – 2005 – Interruptores de uso general para instalaciones eléctricas fijas – especificaciones generales y métodos de prueba.

NMX – J – 569 – ANCE – 2005 – Accesorios eléctricos – interruptores automáticos para protección contra sobre corriente en instalaciones domesticas y similares – interruptores automáticos para operación.

NMX – J – 120 – 1970 – Método de prueba para la determinación de la rigidez dieléctrica de materiales aislantes eléctricos.

NMX – J – 139/1 – ANCE – 2014 – Métodos de prueba para la determinación de la resistencia de aislamiento de materiales aislantes sólidos.

NMX – J – 574 – ANCE – 2005 – Métodos para determinar los índices de prueba y de resistencia a la formación de caminos conductores en materiales aislantes sólidos.

NMX – I – 268 – NYCE – 2004 – Electrónica – Seguridad – efectos de la corriente eléctrica al pasar por el cuerpo humano.

NMX – J – 565 – ANCE – 2004 – Requisitos de seguridad y acondicionamiento por humedad – método de acondicionamiento.

PROY – NMX – S – 062 – SCFI – 2013 – Seguridad, colores y señales de seguridad – clasificación, desempeño y durabilidad de las señales de seguridad.

NMX – R – 003 – SCFI – 2011 – Escuelas – selección de terreno para construcción – requisitos.

NMX – R – 021 – SCFI – 2013 – Escuelas – calidad de la infraestructura física educativa – requisitos.

PROY – NMX – R – 024 – 2014 – Escuelas – supervisión de obra de la infraestructura física educativa – requisitos.

PROY – NMX – R – 079 – SCFI – 2014 – Escuelas – seguridad estructural de la infraestructura física educativa – requisitos.

Las normas citadas en este apartado, son las principales normas que regirán y regularán las actividades en EDART, dichas normas están regularizadas y controladas por diferentes tipos de instituciones del gobierno, las cuales están hechas para regular los productos y los servicios que realizan las empresas, ayudando a proteger al consumidor y a las propias empresas, de algún fallo en los productos o en los servicios, ya que por motivos de seguridad y normatividad, cada producto y servicio debe de cumplir con un mínimo de requisitos para que este se pueda sacar al mercado y disponerlo en algún punto de venta; se resalta que en el tema de la danza, no se ha creado hasta el momento alguna norma que regule la enseñanza o el desempeño de la danza como tal, por lo cual EDART

solo estará regido por normas generales que tienen que ver con las adecuaciones del lugar y no propiamente con el desarrollo de la actividad de danza.

6.4 Procedimiento de registro de una Sociedad Civil

En los apartados anteriores a este punto, se habló acerca de los registros, trámites, permisos, licencias, etc. para poder dar inicio a las actividades de una empresa, específicamente dar inicio de las actividades en EDART, ya que cada uno de los requisitos legales mencionados lleva un orden específico, puesto que el registro o el trámite de alguno de los documentos dependerá del registro o el trámite de algún otro documento, razón por la cual debe de detallarse un procedimiento que marque el orden de cada registro.

Procedimiento de registro legal de EDART.

1. Registrar el nombre de la organización "EDART A. C." ante la Secretaría de Economía.
2. Elaborar los estatutos del acta constitutiva ante notario público y ante el Registro Público de la Propiedad.
3. Trámite de Registro Federal de Contribuyentes de EDART A. C.
4. Inscripción en el Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil.
5. Tramitar la tarjeta de identificación como patrón (administrador único).
6. Trámite de Firma Fiel ante el SAT.
7. Trámite de la Licencia de uso de suelo.
8. Elaboración del Dictamen del impacto ambiental.
9. Elaboración del Programa Interno de Protección Civil.
10. Trámite de la Licencia para la instalación o colocación de anuncios.
11. Registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).
12. Registro de instituciones educativas ante la SEP.
13. Registro del Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE).

El proceso descrito en este apartado, da una idea del orden cronológico para registrar a una sociedad civil, resaltando en un principio los documentos principales o primarios que sin ellos no se podrían registrar o tramitar los siguientes puntos, concluyendo que EDART no podrá iniciar operaciones si no se tiene la totalidad o la mayoría de estos documentos concluidos o bien en trámite, ya que por ley se deben de cumplir para poder ofrecer algún servicio, el cual si es ofrecido si la autorización debida, tendrá consecuencias graves.

6.5 Obligaciones ante el Servicio de Administración Tributaria

En este apartado se mencionarán las aportaciones obligatorias que tendrá EDART A. C. que realizar como persona moral de manera obligatoria, como se mencionó anteriormente, todas las empresas o personas morales al momento de realizar su registro formalmente son acreedoras a cierto tipo de obligaciones dentro de las cuales se encuentra el pago de impuestos, resaltando que en este sentido se encontrará variabilidad en las empresas, ya que dependiendo el régimen fiscal en el que se encuentren marcará el tipo de impuestos que pagarán, puesto que no en todos los tipos de régimen fiscal se poseen las mismas obligaciones o bien el porcentaje que están obligadas a pagar no es igual para todos los tipos de régimen, a continuación se detallará el tipo de obligaciones que tendrá que pagar EDART de acuerdo a su giro y razón social.

Pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Anteriormente la Ley de Impuesto Sobre la Renta en su “Título III Del Régimen de las Personas Morales con Fines no Lucrativos” en su artículo 79° establece las personas morales que no contribuirán al pago del impuesto sobre la renta, en donde especifica que las “Sociedades dedicadas a la enseñanza” están exentas de pagar ISR, “siempre y cuando sean consideradas como instituciones autorizadas para recibir donativos deducibles (Donatarias Autorizadas).

Para que una donataria sea autorizada se necesitan cierto tipo de requisitos que establece el Servicio de Administración Tributaria (SAT), por su parte La Ley de Impuesto sobre la Renta, establece que los requisitos específicos para que se pueda constituir una sociedad con el reconocimiento de “donataria autorizada” (art. 82° LISR) son los siguientes:

1. Que se constituyan y funcionen exclusivamente para sus fines que fueron establecidas.
2. Que sus actividades tengan como finalidad el cumplimiento de su objeto social.
3. Que destinen sus activos solo a los fines propios de su objeto social.
4. Que al liquidarse destinen todo su patrimonio a otras donatarias autorizadas.

En caso de que no se cumpla alguno de estos apartados, no se podrá registrar la sociedad como donataria autorizada y no podrá percibir donativos deducibles, existen otro tipo de requisitos que se pueden consultar en el artículo y en la ley mencionada en este punto, dentro de los cuales se debe resaltar como requisito principal para que las personas morales puedan recibir donaciones autorizadas y deducibles del pago de ISR, y sobre todo que las sociedades civiles no tengan remanentes o utilidades que sea repartida a los socios, especificando que en este

punto EDART como tal pagará el ISR correspondiente del 30% (art. 9° LISR), ya que EDART si pretende como tal generar utilidad y remanentes que serán repartidas entre los socios de la misma.

Resumiendo este apartado, se afirma que EDART deberá pagar su cuota correspondiente del 30% de ISR, como se especifica en la Ley de Impuesto Sobre la Renta, ya que con los cambios de la nueva Reforma Fiscal del 2014, en una de sus modificaciones menciona que las instituciones de enseñanza que estén avalados por alguna institución educativa y no estén dadas de alta como donatarias autorizadas, automáticamente tributarán en el Título II de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, pasando de ser una persona moral con fines no lucrativos a una persona moral con fines lucrativos.

Registros contables ante el SAT.

Las personas morales con fines no lucrativos tienen la obligación de realizar registros contables de las operaciones realizadas en las empresas de acuerdo al Código Fiscal de la Federación (art. 86° LISR y art. 28° CFF), dichos asientos y registros contables se deberán de llevar de manera escrita en libros y registros, como control interno y electrónicamente en el portal del SAT mensualmente, comprobando de esta manera los ingresos y egresos que se generarán en EDART mensualmente y anualmente, llevando un control que permitirá a EDART cumplir con la normatividad establecida por el SAT.

Expedición de comprobantes fiscales.

EDART al estar dado de alta ante el SAT, deberá de notificar acerca de sus ingresos que realizará periódicamente por el pago realizado por sus clientes, estos pagos deberán de estar notificados al SAT por medio de constancias y comprobantes fiscales (art. 29° CFF), mismos que ayudarán tanto a EDART como a los clientes a deducir su pago de impuestos por medio de las facturas expedidas, mismas que deberán estar con su respectivo membrete, conteniendo un código de identificación como lo marca SAT, de esta manera EDART comprobará sus ingresos mensuales ayudando realizar sus registros contables y declaraciones mensuales y anuales de manera electrónica en el portal del SAT (art. 86° LISR).

Declaración anual ante el SAT.

A más tardar el 15 de Febrero de cada año, todas las personas morales deberán de realizar su declaración anual ante el SAT, determinando el remanente distribuible que muestre la proporción correspondiente a cada socio, a su vez, EDART está obligada a presentar la declaración anual de los empleados que se

encuentren en el régimen de sueldos y salarios y asimilados, ya que las personas que se encuentren por honorarios, será su obligación presentar su propia declaración por su cuenta, dicha declaración ayudará a EDART a comprobar sus operaciones contables y fiscales durante un año, mencionando que es una obligación la cual se debe de cumplir, de lo contrario se aplicarán multas y sanciones que perjudicarán las operaciones de las empresas (art. 86° LISR).

Pago de Impuesto al Valor Agregado (IVA).

El pago del IVA es una aportación que realizan tanto las personas físicas como las personas morales de una manera indirecta en territorio nacional, ya que dicho impuesto no se paga directamente, sino que se traslada o es cobrado a una tercera persona hasta llegar al consumidor final, quien es el sujeto que termina pagando dicho impuesto, este tipo de impuesto está regulado por Ley del Impuesto al Valor Agregado, el cual especifica si vendes bienes, prestas servicios independientes, otorgas el uso o goce temporal de bienes o realizas importaciones de bienes o de servicios, se pagará un IVA del 16% del precio o costo por la adquisición del bien o del servicio (art. 1° LIVA).

Por lo que corresponde a EDART, a cada uno de sus precios que estableció por la prestación de sus servicios a los alumnos, se le aumentará el 16% correspondiente del IVA, reteniendo dicha cantidad al consumidor final, de igual manera cuando EDART decida la adquisición de algún servicio o producto por alguna persona física o moral, este tendrá la obligación de realizar el cobro del IVA a EDART, el cual debe de ser trasladado a una cuenta y asiento contable específico para su pago ante el SAT, a su vez se abrirá otro asiento contable en donde se especifique el IVA retenido o por causar por parte de los consumidores.

Es importante señalar que EDART al ser una institución educativa y contar con su validez oficial ante la SEP y REVOE acreditada por la misma, no podrá aplicar el cobro del IVA para las licenciaturas de danza clásica y danza contemporánea, únicamente para los demás servicios que ofrezca como clases viertas, cursos y talleres de danza, ya que las instituciones particulares que ofrezcan el servicio de educación avaladas por alguna institución (SEP), estarán exentas del cobro de este impuesto por parte del estado (art. 15° LIVA).

Como se pudo apreciar cada uno de los párrafos de este tema, se puede concluir que EDART pagará únicamente dos tipos de impuestos ante el SAT: el ISR y el IVA cuando amerite el caso, además se resalta que EDART aunque sea una empresa que su fin no es preponderantemente económico, ya será regulada y tratada como una empresa con un fin preponderante económico, ya que la nueva reforma fiscal del año 2014 así lo indica, este tipo de pagos los efectuará el

administrador único (patrón), por medio del contador a través del portal de SAT, ya que con las nuevas reformas, han facilitado el pago de estos servicios, haciéndolos de una manera más eficaz y eficiente.

6.6 Obligaciones ante el Instituto Mexicano del Seguro Social e INFONAVIT

Además de tener una responsabilidad con el SAT, EDART al estar dado de alta ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), también tiene la obligación de pagar cierto tipo de prestaciones que por ley se le deben de otorgar al trabajador que pertenezca al régimen de sueldos y salarios, ya que de lo contrario se estaría incumpliendo ante la ley, provocando multas y sanciones, para este tipo de aspectos; el seguro social tiene su propia ley llamada “Ley del Seguro Social”, el cual rige al patrón y al trabajador qué tipo de derechos y obligaciones les corresponden al estar afiliados a esta institución, a su vez el seguro social también ha establecido una serie de acuerdos que permiten regir de una manera más específica las acciones y actividades de las personas físicas y morales.

EDART contará con personal administrativo, mismo que estará bajo el régimen de sueldos y salarios, ya que este tipo de personas tendrán una relación laboral formal con EDART, a los cuales se les brindarán las prestaciones de ley establecidas (art. 132° LFT y art. 123° CPEUM), cumpliendo así con la normatividad correspondiente; dichas prestaciones laborales que serán otorgadas a los trabajadores por sueldos y salarios se mencionarán a continuación:

Prestaciones de Ley:

Premios de asistencia y puntualidad (art. 27° LSS):

Del salario diario integrado que percibirá el trabajador, se le multiplicará por los 15 días de salario y se le sacará el 10% para determinar la cantidad que podrá percibir por premio de puntualidad y otro 10% para determinar la cantidad por premio de asistencia, se menciona que el límite que se maneja es el 10%, ya que si se le paga al trabajador más del 10%, este será grabable tanto para el patrón como para el trabajador.

Despensa (art. 27° LSS):

Este tipo de prestación el patrón se las puede otorgar a sus trabajadores en especie o en dinero siempre que este no rebase el 40% de un salario mínimo, el cual es determinado por el tipo de zona (A o B) en que se encuentre la empresa,

una vez determinando el salario mínimo quincenal o mensual, podrá realizar el cálculo, mencionando que para EDART la cantidad otorgada en dinero no tendrá que rebasar los \$ 841.00 pesos, para que este tipo de prestación no sea grabable tanto por el patrón como por el trabajador.

Subsidio al empleo (art 110° LISR):

El Subsidio Para el Empleo es un apoyo económico que ofrece el gobierno a los trabajadores que no perciben un sueldo alto conforme a las tablas del subsidio para el empleo que sea vigente, dicha ayuda permite que el trabajador tenga un beneficio extra económico y a su vez permite que los trabajadores que tengan este tipo de apoyo no paguen el ISR correspondiente a la cantidad de ingreso que perciben por la prestación de sus servicios en EDART.

Cuotas obrero patronales IMSS.

Las personas que presten de forma permanente o eventual un servicio remunerado a otra persona ya sea física o moral (art. 20° y 21° LFT), está sujeto al aseguramiento e incorporación al seguro social sin importar el acto económico o la personalidad jurídica en que se encuentre el patrón (art. 12° LSS), siempre y cuando se cumpla una subordinación entre el trabajador y el patrón (art. 134° LFT).

Enfermedad y Maternidad (art. 106 LSS).

Las prestaciones de enfermedad y maternidad es un seguro que el patrón brinda al trabajador por medio del seguro social en relación con atención médica, hospitalaria, subsidio en dinero, entre otras, dicha prestación puede ser otorgada al trabajador en dinero o en especie, resaltando que se descuenta un porcentaje tanto al trabajador como al patrón para cubrir este requisito, en donde el patrón absorbe la mayor parte por esta prestación de ley obligatoria.

Riesgo de trabajo (art. 71° y 73 LSS°).

Todas las empresas llegan a presentar un riesgo de trabajo al tratar de realizar sus operaciones por parte del recurso humano, ya que dependiendo de las actividades que se realicen en las empresas, unas pueden ser más peligrosas o catastróficas que otros, en este sentido EDART es una empresa que ofrece el servicio de educación en danza, como tal no es una actividad peligrosa, ya que el personal no está en contacto con químicos y procesos que tengan que ver con la transformación de un producto en donde intervenga algún tipo de maquinaria peligrosa, se puede resaltar que es una actividad física y este implica algún riesgo físico para las personas que desempeñan esta labor, aunque dichas personas como tal no estarán bajo este régimen, por lo cual no se tendrá que pagar esta

prestación para ellos, únicamente se tomara en cuenta a los trabajadores de la parte administrativa, en los cuales si se cumple una subordinación entre la empresa y los trabajadores como tal, pudiendo definir por medio de las tablas de riesgo de trabajo conforme al “Reglamento de la Ley del Seguro Social en materia de afiliación, clasificación de empresas, recaudación y fiscalización, en su artículo 196° que se refiere al catálogo de actividades para clasificar las empresas según su nivel de riesgo de trabajo”, por lo consiguiente EDART se encuentra en la **división 9** “servicios sociales y comunales”, **grupo 91** “servicios de enseñanza, investigación científica y difusión cultural”, **fracción 911** “enseñanza en danza”, con dicha información de puede ubicar a EDART en la **clase 1** de riesgo de trabajo cubriendo la cuota mínima del 5% por parte del patrón, ya que el trabajador no se le descontará ninguna cantidad por el pago de esta obligación.

Guarderías y Prestaciones Sociales (art. 201°, 208° y 211° LSS).

Este tipo de prestaciones son otorgadas por el patrón a el trabajador que este dado de alta en el IMSS, en donde el patrón pone un cierto porcentaje de recursos destinados a esta sección, la cual el trabajador no está obligado a destinar un porcentaje de sus recursos a esta sección; el derecho de la prestación de guarderías es otorgado a mujeres trabajadoras aseguradas, viudos o divorciados con la custodia de sus hijos durante su jornada laboral, dicho servicio incluye alimentación, cuidado de salud, educación y recreación de los niños y niñas entre los 43 días y los 4 años de edad; por otro lado el derecho de las prestaciones sociales de este seguro, ofrece a las personas dadas de alta en el IMSS, a los pensionados y a sus familias programas orientados a fomentar la salud, prevenir enfermedades y accidentes, elevando su calidad de vida.

Invalidez y Vida (art. 147° y 148° LSS).

Este seguro protege a las personas que estén dadas de alta en el Seguro Social sus medios de subsistencia y de sus familias, garantizando el derecho a la salud y a la asistencia médica para que en caso de accidentes o enfermedad que se presente fuera del entorno laboral, y que tenga como consecuencia un estado de invalidez o bien de muerte; viendo por separado cada uno de los aspectos: el ramo de invalidez protege al trabajador de la contingencia de quedar imposibilitado para realizar su trabajo, derivándose de un accidente o enfermedad de trabajo no profesional, a su vez el ramo de vida contempla la contingencia del fallecimiento del asegurado o del pensionado de invalidez otorgando a sus beneficiarios pensiones de viudez, orfandad y ascendencia, adicionalmente cuentan con asistencia médica por parte del Seguro de enfermedades y maternidad, se menciona además que tanto el patrón como el trabajador pagarán este tipo de

prestación, siendo el patrón la parte que destina un monto mayor a este apartado que el trabajador.

Sistema de Ahorro para el Retiro (art. 167° y 168° LSS).

Esta aportación la realiza el patrón a los trabajadores afiliados al seguro social, la cual consiste en realizar aportaciones de dinero ante el seguro social por medio de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) quien es el responsable de regularizar este tipo de aportaciones, además se resalta que por este tipo de aportación el trabajador no está obligado a que se le retenga ninguna cantidad de dinero que vaya a ser destinada a este rubro; esta aportación social se refiere a la cantidad que percibe el trabajador una vez que completa su vida laboral y complete una serie de requisitos dentro de los que se encuentra que el trabajador haya cumplido 65 años de edad y tenga reconocidas por el instituto 1250 cotizaciones semanales (art. 162° LSS), la cual será entregada en una sola exhibición por parte del instituto del seguro social.

Cesantía y Vejez (art. 154°, 162° y 168° LSS).

En este sentido la ley se refiere a cesantía en edad avanzada cuando el asegurado es privado de trabajos remunerados a partir de los 60 años de edad, retomando el punto anterior, en este sentido se necesita comprobar que el trabajador tenga ante el instituto 1250 cotizaciones semanales, en donde si el trabajador cumple con dichos requisitos podrá recibir por parte del instituto del seguro social: pensión, asistencia médica, asignaciones familiares y ayuda asistencial, es necesario que el trabajador acredite estar privado de su trabajo para que se pueda aplicar este requisito (art. 156° LSS), se menciona adicionalmente que tanto el patrón como el trabajador aportan a este rubro una cantidad, siendo el patrón la persona que realiza una mayor aportación.

Cuota Social (art. 168° LSS).

Esta prestación se refiere a la cantidad que aportará el estado a cada trabajador por cada día de salario cotizado, el cual apoyará a los trabajadores que ganen hasta quince salarios mínimos, también se resalta que por este tipo de prestación ni el patrón, ni el trabajador absorberán algún tipo de gasto destinado a esta aportación, ya que el gobierno lo absorbe todo.

Crédito INFONAVIT (29° LINFONAVIT).

Este punto se refiere a la obligación del patrón a inscribir a sus trabajadores ante el instituto y dar aviso al mismo, a su vez se menciona la aportación que debe de realizar por suscribir a cada trabajador ante el instituto, mencionando que el patrón es la única persona que realizará aportaciones económicas a este rubro,

especificando que no se le debe cobrar nada al trabajador por esta prestación; el crédito de INFONAVIT es un crédito que es otorgado a los trabajadores que estén dados de alta en el seguro social, los cuales podrán hacer uso para la adquisición de una vivienda, en donde el monto del crédito dependerá del salario que perciban y de su antigüedad como trabajadores, especificando que una vez que utilicen este crédito, se les irá descontando de su sueldo base.

Otras prestaciones de Ley que no son parte de las cuotas obrero – patronal.

Las siguientes prestaciones de Ley no forman parte del Seguro Social pero si son prestaciones que marca la Ley Federal del trabajo como obligatorias que los trabajadores deben gozar en cada determinado tiempo, dichas prestaciones EDART está obligada a cumplirlas las cuales se mencionarán a continuación:

Vacaciones (art. 76° LFT).

Esta prestación es de carácter obligatorio para todos los trabajadores inscritos en el régimen de sueldos y salarios, en donde se menciona que para el primer año el trabajador tiene derecho a descansar mínimo 6 días con goce de sueldo y a partir del primer año se irá aumentando dos días en cada año hasta llegar al cuarto año, quiera decir que para el segundo año el trabajador tendrá derecho de descansar 8 días, para el tercer años 10 días y para el cuarto año 12 días, en donde se menciona que a partir de ese cuarto año, el periodo vacacional se aumentará dos días por cada cinco años, mencionando que en todos y cada uno de los días de descanso que el trabajador sea acreedor, disfrutará su goce de sueldo por completo sin ninguna excepción.

Aguinaldo (art. 87° LFT).

Esta prestación como su artículo lo dice, se refiere al pago que debe de realizar el patrón a sus trabajadores en donde exista una subordinación como tal, mencionando que los trabajadores tienen derecho de recibir anualmente por lo menos 15 días de salario el cual debe cubrirse como fecha límite el 20 de Diciembre de cada año, también se especifica como requisito que el empleado tenga un año de servicio, en donde si algún trabajador no cumpliera el año solicitado, es deber del patrón pagar la parte proporcional de ese año sin ninguna excepción.

Participación de los trabajadores en las utilidades (art. 117° al 131° LFT).

Este tipo de prestación se refiere a que los trabajadores que pertenezcan al régimen de sueldos y salarios, tendrán derecho a recibir parte de las utilidades generadas en un año, el reparto de utilidades se efectuará dentro de los sesenta días siguientes a la fecha en que deba pagarse el impuesto anual (art. 122° LFT),

la utilidad que se repartirá a los trabajadores se dividirá en dos partes iguales, la primera se repartirá por igual entre los trabajadores, tomando en consideración el número de días trabajados en el año, la segunda se repartirá en proporción al monto por salarios devengados por el trabajo prestado durante un año (art. 123° LFT); el monto que se repartirá a los trabajadores por reparto de utilidades equivaldrá al 10% de la utilidad generada después del pago de impuestos y dividendos, así lo estableció el H. Consejo de Representantes de la Quinta Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Febrero del año 2009.

Además de las prestaciones mencionadas, se resalta que el IMSS realizó una serie de acuerdos, los cuales están encaminados a regular las relaciones de trabajo entre los trabajadores y el patrón, a continuación se mencionarán los acuerdos que aplican, regulan y modifican las relaciones laborales entre los trabajadores y EDART.

Acuerdos del IMSS.

Serán sujetos de aseguramiento social los siguientes casos:

Según el “Acuerdo 357064,773/2000”. Los maestros que presten sus servicios más de 18 horas a la semana “DO del 4 de Noviembre del 2003”,

El Acuerdo “ACDO-HCT-311007/453.P. (D.I.R.)” modifica de cierta manera el acuerdo anterior al mencionar que los maestros no se darán de alta en el seguro social si tienen un contrato de prestación de servicios profesionales que no impide dar cátedra en otros lugares, “nuevo Acuerdo del IMSS 31 de Octubre del 2007”.

El “Acuerdo 38678”, están excluidos del régimen de seguridad social los accionistas y socios que no perciban salario sino únicamente utilidades.

El “Acuerdo 361963 IMSS”, habla que a los estudiantes becados aun cuando desarrollen las prácticas en centros de trabajo, no son sujetos del régimen del seguro social obligatorio.

En este apartado se mencionó todas las responsabilidades, derechos y obligaciones que tiene EDART con el Seguro Social, la cual es una institución que ofrece protección y seguridad a los trabajadores, la cual no puede ser omitida, ya que como trabajador, están expuestos a cierto tipo de accidentes y riesgos al desempeñar las actividades de las empresas, los cuales si no están regulados bajo alguna normatividad de protección, sería muy riesgoso y peligroso realizar cualquier tipo de trabajo; cumplir con el seguro social es una obligación de las personas físicas y morales, el no realizar este tipo de acciones puede generar

diferentes tipos de sanciones y castigos que en muchos casos podría provocar el cierre de cualquier empresa, en donde EDART no sería la excepción, por dicha razón es importante mencionar todas las reglas, normas, acuerdos, etc. que regirán a EDART el día que empiece operaciones por medio de esta institución.

6.7 Instituciones, códigos, leyes y normas que regularán a EDART

En este apartado, se mencionarán las instituciones, códigos, leyes, normas, etc. que regularán las operaciones en EDART, ya que por el tipo de régimen fiscal al que estará incorporado, el giro y el servicio que otorgue a los clientes marcarán el tipo de reglamento y normatividad que deberá cumplir, puesto que no todas las empresas de todos los sectores y clasificaciones son iguales, ya que todas las empresas tienen diferentes tipos de derechos y obligaciones que deberán cumplir, las cuales se mencionarán a continuación:

Instituciones:

Secretaría de Gobernación (SEGOB).

Secretaría de Educación Pública (SEP).

Secretaría de Economía (SE).

Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Instituto Nacional de Desarrollo Social (INDESOL).

Comisión de Fomento de las Actividades de las Organizaciones de la Sociedad Civil (CFAOSC).

Secretaría de Salud (SS).

Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

Secretaría de Energía (SENER).

Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda para Distrito Federal (SEDUVIDF).

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SCFI).

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA).

Comisión Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA).

Comisión Nacional del Agua (CONAGUA).

Consejería Jurídica y de Servicios Legales para el Distrito Federal (CEJURDF).

Sistema Nacional de Protección Civil (SINAPROC).

Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

Asociación Nacional de Normalización y Certificación del Sector Eléctrico (ANCE).

Normalización Y Certificación Electrónica (NYCE).

Códigos y Leyes:

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM).

Código Civil para el Distrito Federal (CCDF).

Código Fiscal de la Federación (CCF).

Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de la Sociedad Civil (LFFAROSC).

Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR).

Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).

Ley Federal del Trabajo (LFT).

Ley del Seguro Social (LSS).

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (LINFONAVIT).

Reglamento de la Ley del Seguro Social en materia de Afiliación, clasificación de empresas, recaudación y fiscalización (Reglamento IMSS).

Acuerdos IMSS.

Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal (LIF).

Diario Oficial de la Federación (DOF).

Las instituciones, códigos, leyes, normas, etc. anteriormente mencionados, son todos los sujetos y documentos que regularán en algún sentido las operaciones de EDART, aunque como tal EDART vaya a ser una empresa que se dedique a prestar el servicio de la danza, el servicio de calidad implica una serie de factores que se tienen que contemplar para poder otorgar este servicio de calidad a los clientes, por ello, es importante mencionar toda la normatividad establecida en EDART, para que en el momento que esta empiece a operar, no se tenga algún problema en cuanto a requisitos o trámites y de este modo no se vea interrumpida la productividad de EDART, ya sea por alguna sanción, multa o decisión de alguna autoridad competente que detecte algún fallo en alguna actividad o la falta de registro y previsión de alguna normatividad señalada.

6.8 Estímulos fiscales

Se ha mencionado el aspecto legal por el cual estará regulado EDART, definiendo su razón social y sus derechos y obligaciones que conllevan el tipo de régimen fiscal elegido, especificando la documentación necesaria para que EDART se desempeñe con regularidad, a su vez que se detallaron las autoridades correspondientes que tienen relación directa e indirecta con EDART, además de los principales códigos, leyes y reglamento que marcan el orden las actividades de la misma, definidos estos puntos; solo resta mencionar el tipo de beneficios que se le pueden otorgar a EDART por el tipo de régimen fiscal al que pertenece, el giro de la empresa, sus objetivos, entre otros factores que determinan los diferentes tipos de apoyos y estímulos fiscales y económicos que EDART puede adquirir a través de los diferentes tipos de reglamentos, avalados por las autoridades correspondientes, mencionados en este apartado.

Además del Código Civil, que es el principal reglamento que define la operación de las sociedades civiles, existe una ley que apoya en específico al desarrollo y manejo de las sociedades civiles nombrado como “Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de las Sociedad Civil”, el cual establece que las sociedades civiles podrán gozar y disfrutar de apoyos y estímulos que se mencionan en esta ley (art. 3° LFFAROSC), en específico en el artículo 5° de la misma ley menciona que tipo de actividades que realizan las

sociedades civiles se consideran como actividades no lucrativas, las cuales se les puede otorgar algún tipo de estímulo, resaltando que en el mismo artículo menciona que la “educación” es considerada como una actividad no lucrativa, la cual se le puede otorgar diferentes tipos de estímulos.

En dicha ley no se especifica algún estímulo fiscal que se refiera únicamente a las sociedades civiles dedicadas a la educación, ni a ninguna otra actividad en particular, únicamente se menciona de manera general que las sociedades civiles pueden ser beneficiadas por diferentes tipos de instituciones como SEDESOL por medio de estímulos fiscales y económicos que faciliten la constitución legal de una sociedad civil, los cuales se mencionan en el Diario Oficial de la Federación DOF, mismos que se actualizarán en cada sexenio, concluyendo que EDART puede alcanzar algún tipo de estímulo que apoye a la apertura de la misma, los cuales pueden ser variados, ya que la ley referida en esta sección, no menciona algún apoyo en específico, resaltando que los diferentes tipos de apoyos que se podrán otorgar, se definirán conforme a las instituciones de gobierno relacionadas con el medio. Finalizando esta parte se añade que el estímulo que a primera instancia se le podrá ofrecer a EDART es que el primer año no se pague la repartición de utilidades, ya que esta empresa es de recién creación.

Una vez que se ha definido el concepto de la empresa, el tipo de productos que ofrecerá, el mercado que esta persigue, los materiales, el lugar en donde se piensa establecer, el desarrollo de la parte administrativa y la constitución legal de la empresa, es momento de abordar el último punto de todo plan de negocios que es el estudio económico, el cual es de vital importancia, ya que marca la viabilidad de realizar dicha empresa o no, puesto que marca cual podrá ser el rumbo de la empresa si se decide poner en marcha, mostrando de una manera cuantitativa en cuanto tiempo se reflejará cierta cantidad y cuál sería en promedio la cantidad que se podrá reflejar en un momento determinado, dicho estudio financiero no se podría realizar si alguno de los apartados anteriores faltara, ya que se deben de reflejar en esta última etapa todas las actividades desarrolladas anteriormente en términos numéricos, determinando los ingresos y egresos de la empresa y su relación entre sí, para tener una buena toma de decisiones que lleve al éxito a la empresa, generando riqueza económica y social por parte de los inversionistas y/o accionistas, cumpliendo de este modo uno de los objetivos principales de los socios al incrementar su riqueza económica invertida en la empresa.

CAPITULO VII ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Una vez que se han detallado todos los temas que han comprendido el modelo de plan de negocios, es momento de hablar del último y más importante tema que conforma todo plan de negocios, el cual se le conoce como estudio económico y/o financiero, dicho tema es el último que se redacta en cualquier plan de negocios; se ubica en este orden porque todos los temas anteriores proporcionaron información cualitativa, los cuales en este rubro se deben de transformar en información cuantitativa, ya que dependiendo el número de ingresos y de egresos que se vayan a percibir, marcará el rumbo de la empresa. Esta etapa definirá que tan rentable será el negocio o no, definiendo si este negocio será conveniente para los socios, se retoma además que toda empresa aparte de perseguir sus propios objetivos, principalmente pretende generar una riqueza económica y que las aportaciones de los socios se incrementen según la cantidad que hayan invertido, el cual se estima por medio de fórmulas y métodos que en este punto se tratarán, concluyendo la viabilidad de realizar este proyecto y que tan sustentable puede llegar a ser en un momento determinado.

7.1 Estados financieros pro – forma del proyecto

Los estados financieros pro – forma son los documentos que redactan las empresas para conocer y mostrar las operaciones y actividades que se realizarán en un momento determinado, dicha información está expresada en números, mismos que indican el futuro de las empresas, a toda esta información se le conoce como información financiera, dicha información es utilizada para ayudar a la toma de decisiones de los empresarios para determinar el futura de las empresas. Los principales estados financieros son: el estado financiero de balance general o situación financiera, el estado financiero de resultados y el estado financiero de flujo de efectivo, en estos estados se vaciará toda la información cuantitativa necesaria, para que los empresarios puedan ver todas las actividades que se han hecho y tomar decisiones acertadas sobre qué hacer con el dinero que entra y así mismo controlar y verificar las salidas de dinero.

Por otra parte se llaman estados financieros pro – forma porque estos solo brindan una proyección de cómo estarían las actividades representados por números en un momento determinado, ya que como tal en EDART aun no se empiezan a realizar operaciones, por lo que no se podrá registrar en cada uno de los estados financieros información real, sino estimada, la cual dará un panorama de cómo

estarán las operaciones en EDART si se deciden llevar a cabo, definiendo de este modo los siguientes estados financieros pro – forma.

7.1.1 Estado de balance general o situación financiera pro – forma

Cualquier tipo de empresa sin importar su giro, magnitud o naturaleza, requiere de un registro de información financiera por escrito que sea confiable, veraz y oportuna, plasmando en términos numéricos los recursos que vaya a poseer la empresa en algún momento determinado, dicha información se puede apreciar en el estado de balance general, el cual marcará la situación de la empresa; dicho estado financiero se elabora por lo regular de manera trimestral, aunque su elaboración puede ser cuando se requiera, ya sea mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual.

El estado financiero de balance general se elabora por medio de asientos contables que mencionen las cantidades que posee cada recurso de la empresa, mismas que se dividen por diferentes tipos de clasificaciones de cuentas, dicho documento se divide en dos partes una llamada activo y otra llamada pasivo, el activo se entiende como el conjunto de recursos tangibles e intangibles que posee la empresa para realizar sus operaciones, dicho activo se puede clasificar de diferentes maneras dependiendo el autor, en donde por lo general se divide en circulante y no circulante, diferenciándose uno con otro a través del tiempo en que se efectúa la adquisición de un bien tangible o intangible; por otra parte el pasivo se conoce como el conjunto de inversiones, deudas o gastos que realiza la empresa para poder realizar sus operaciones, este a su vez se clasifica en tres partes: pasivo a corto plazo, pasivo a largo plazo y capital contable, los primeros dos se refieren a la cantidad de tiempo en que se pagará dicha inversión, si está será inmediata o se prolongará, y el capital contable es conocido como la inversión que hicieron los socios antes de empezar las actividades, además de la utilidad de algún ejercicio anterior.

A continuación se mencionarán los resultados del estado financiero pro – forma de balance general de EDART proyectado desde el año cero, hasta el año 6 (ANEXO XXIX), se señala que para que el balance se efectúe las cantidades del activo y el pasivo, deben de ser iguales, de lo contrario el balance entre activo y pasivo no se cumplirá, afirmando que existe un faltante en registro de la operación de ese periodo.

Balance General pro – forma	Activo	Pasivo
Año cero	\$8,569,550.80	\$8,569,550.80
Año uno	\$18,842,141.90	\$18,842,141.90
Año dos	\$48,814,354.31	\$48,814,354.31
Año tres	\$82,044,122.79	\$82,044,122.79
Año cuatro	\$121,321,659.62	\$121,321,659.62
Año cinco	\$164,969,406.01	\$164,969,406.01
Año seis	\$210,424,114.56	\$210,424,114.56

7.1.2 Estado de Resultados pro – forma

Además del estado financiero de balance general o situación financiera, se deberá de elaborar el estado financiero pro – forma de resultados para que la información financiera este completa, puesto que la información de balance general por si sola no es suficiente para poder tomar decisiones sobre el movimiento del dinero, ya que el estado de balance general, solo cubre ciertos rubros o partidas de las empresas, en donde se menciona que para completar la información se requerirá del estado de resultados, sobre todo para poder determinar si hubo perdida o ganancia en un momento determinado.

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias, es el documento que muestra la utilidad o pérdida obtenida en un momento determinado de las operaciones realizadas en una empresa, mostrando de una manera ordenada y sistemática los ingresos, costos, gastos, impuestos y ganancias o pérdidas principalmente. Este documento se realiza de forma vertical y ayuda a completar la información del balance general del mismo periodo.

Se especificará también los tipos de utilidad que se mencionan en este estado financiero, ya que conforme se realizan las deducciones tanto de costos como de gastos y de impuestos, se va restando cada vez más a los ingresos para determinar la utilidad; los tipos de utilidad que de manera general se encuentran en este estado son tres: utilidad bruta, esta utilidad es el dinero que sobra después de quitar el costo de lo vendido; utilidad operacional, dicha utilidad es el resultado de la utilidad bruta menos los gastos administrativos y por último se encuentra la utilidad neta, esta utilidad se obtiene al final, una vez que se le resto la depreciación correspondiente, el interés que se haya generado, el impuesto que marca la ley (ISR) y reparto de utilidades, el resultado final es la utilidad neta y esta misma es el dinero que reciben los accionistas y/o inversionistas del proyecto, la cual será repartida dependiendo las aportaciones que haya realizado cada uno y en lo que se haya pactado en las juntas previamente establecidas.

A continuación se mencionará el resultado del estado financiero pro – forma de resultados de EDART, pronosticado desde el año uno al sexto (ANEXO XXX).

Estado de resultados pro – forma	Utilidad Neta anual
Año uno	\$1,410,376.19
Año dos	\$5,296,090.19
Año tres	\$7,797,910.89
Año cuatro	\$9,209,500.82
Año cinco	\$9,786,646.54
Año seis	\$11,102,303.97

7.1.3 Estado de flujo de efectivo pro – forma

En los apartados anteriores se mencionó acerca de los estados financieros pro – forma de balance general y de resultados, los cuales son de vital importancia para la toma de decisiones, dichos estados ayudan al ordenamiento de las operaciones de una empresa, pero además de estos dos, existe otro estado financiero igual de importante que los anteriores, el cual se le conoce como el estado financiero pro – forma de flujo de efectivo, el cuál define principalmente las apreciación de los flujos de entradas y salidas de efectivo en un momento determinado, este flujo permitirá al empresario realizar proyecciones a futuro conforme a los movimientos del dinero que se realizarán en la empresa durante toda su vida.

El estado de flujo de efectivo pro – forma, es un documento en el cual se realizan los cálculos de ingresos y egresos que se desarrollaran en la entidad en un momento determinado. Este documento permite que el empresario pueda apreciar de manera más clara y específica el funcionamiento de su negocio, ya que se puede notar de manera clara el movimiento del dinero y con ello evaluar como están las ventas en algún momento determinado o bien ver si se está gastando de más, entre otras cosas, en términos generales, el empresario debe de buscar el mayor aprovechamiento de los recursos para que se puedan llegar a los objetivos de mejor manera, a su vez de cumplir con un porcentaje de utilidad que sea lo suficientemente atractiva para los accionistas o inversionistas.

Aunque ninguna ley o reglamento establece en qué momento las empresas deben de elaborar este estado, si se puede recomendar que se realice mensualmente, para que el empresario o las personas que se encargan de la toma de decisiones de las empresas, puedan tomar las decisiones correctas con una información precisa y actualizada, ya que el tener un flujo de efectivo que realmente refleje la situación en la que se encuentra una empresa en un momento determinado, ayudará a definir el rumbo al que se dirige la empresa, ya sea para bien o para

mal, ayudando al empresario a anticiparse a oportunidades o amenazas del exterior, además este documento permitirá evaluar que tan rentable es la empresa y si conviene invertir en ella o no, calculando en cuanto tiempo esta puede cubrir sus gastos y que tan rápido llega a sus objetivos esperados.

Dicho estado de flujo de efectivo pro – forma de EDART se podrá apreciar en el mismo ANEXO XXX, ya que el estado de resultados contiene la misma información que un estado de flujo de efectivo, puesto que en ambos se pueden apreciar tanto las entradas como las salidas de dinero en algún momento determinado.

7.2 Presupuesto de efectivo

Antes de que cualquier empresa decida empezar a realizar sus actividades, tuvo que haber realizado su respectiva planeación y por lo tanto previsto una serie de factores, dentro de los cuales se encuentra el factor del “presupuesto”, este factor es de gran importancia ya que indica de manera específica la cantidad destinada para un objetivo en específico, de hecho el presupuesto se podría definir como “una estimación programada en forma sistémica que define y designa una cantidad estimada que será utilizada para el cumplimiento de algún objetivo en particular”.

En otras palabras el presupuesto se refiere a la cantidad de dinero que necesitará la empresa en algún momento determinado para realizar diferentes tipos de actividades que estarán encaminadas a cumplir un objetivo; como se sabe, para que las empresas puedan empezar a operar, necesitarán adquirir diferentes tipos de recursos y activos, ya que sin estos la empresa no podrá empezar a realizar sus operaciones, las empresas para poder realizar algún producto o brindar un servicio, necesitarán que el empresario defina todos los recursos necesarios que utilizará para realizar dicho producto o servicio, resaltando que todo recurso tiene un valor monetario el cual se tendrá que calcular para poder establecer una cantidad exacta de dinero que la empresa necesitará para abastecerse de activos y así empezar a operar.

Si se realiza un correcto presupuesto, podrá ayudar a cualquier empresa y sobre todo a las PYMES, que por lo regular carecen de riqueza económica al principio, a no endeudarse de manera rápida, ya que si se maneja un buen presupuesto de todos los costos, gastos, inversiones, etc. que se realizarán en la empresa, no tendrá algún faltante de dinero en todas las salidas que realice la empresa para hacerse de recursos que le permitirán operar, estos recursos una vez invertidos,

generarán ingresos de dinero que permitirán que los inversionistas recuperen su inversión y a su vez se incrementa, ya que se puede afirmar que todo pasivo forzosamente deberá traer un activo, de lo contrario ese pasivo es obsoleto en la organización.

El presupuesto se puede realizar de diferentes maneras, ya que cuando las empresas se encuentran operando, normalmente existe un área encargada de realizar el presupuesto y en otros casos cada área realizará su propio presupuesto; en este sentido no hay reglas por alguna ley o institución para regular el cálculo del presupuesto, permitiendo que los empresarios realicen su presupuesto de la manera que crean más correcta; se especifica que al momento de planear una empresa utilizando un modelo de plan de negocios el empresario que desarrolla el modelo de su idea de negocio será el encargado de calcular y establecer el presupuesto necesario.

Para el caso de EDART se define que el cálculo del presupuesto se realizará de manera general por el área de finanzas y contabilidad, la cual será la responsable del cálculo y distribución del mismo, con supervisión y autorización de la dirección general. De acuerdo a las estimaciones realizadas para este proyecto, se calculó contando a todos los gastos, costos e impuestos, diferentes tipos de cantidades, ya que dependiendo en qué año se encuentre la empresa, dependerá la cantidad destinada a dicho presupuesto, puesto que conforme pase el tiempo en EDART, aumentarán los ingresos, pero también aumentarán los egresos, necesitando más presupuesto en algunas áreas que al inicio de la empresa. A continuación se presentarán el cálculo del presupuesto anual requerido en cada año hasta llegar al sexto, anexando que en dicho presupuesto se calculó el pago de nómina, recursos materiales, servicios administrativos, entre otras cosas, así mismo se resalta que se basará en el presupuesto de egresos para calcular el presupuesto de ingresos y así mantener por lo menos el punto de equilibrio para que EDART no tenga deudas a mediano o largo plazo.

Presupuesto requerido (total de salidas de dinero)	Año
\$17,247,423.81	1
\$21,790,809.81	2
\$27,467,789.11	3
\$29,068,899.18	4
\$32,927,353.46	5
\$33,218,096.03	6

7.2.1 Presupuesto de inversión inicial

EDART al ser una idea de negocio que apenas se establecerá de una manera formal, el primer presupuesto que se tendrá que estimar es el presupuesto destinado a la inversión inicial, que es el dinero que el o los inversionistas aportarán para poder adquirir todos los recursos que necesita la empresa para poder iniciar operaciones.

Retomando un poco el significado del plan de negocios, se sabe que el plan de negocios, ayudará al empresario a establecer su empresa, en donde se resalta que una de las partes de vital importancia que integra un plan es la previsión, en este sentido se hablará de la previsión de los recursos que ocupará la empresa para empezar sus actividades, destacando que estos recursos como tal tienen un valor monetario, los cuales si la empresa los desea adquirir, forzosamente tendrá que invertir dinero para poder empezar a operar, concluyendo que la suma de todos estos recursos formarán el presupuesto de la inversión inicial, dicho presupuesto debe de ser claro y justo, por lo que se recomienda que se haga lo más exacto posible, ya que si se estima mal, provocará que el presupuesto sea obsoleto al no poder cumplir el objetivo de allegar de todos los bienes necesarios a la empresa, orillándola a que empiece a endeudarse desde su inicio.

Para este proyecto el presupuesto de inversión inicial que se necesitará para la adquisición de todos sus recursos, será de aproximadamente de **10 millones de pesos** (ANEXO XXXI Presupuesto de Inversión Inicial).

7.2.2 Presupuesto de capital de trabajo

Una vez realizado el presupuesto que será destinado a la inversión inicial, se podrá tener un estimado de la inversión que tendrán que realizar los inversionistas para crear a EDART; a su vez gracias al desarrollo del estado financiero de resultados pro – forma, se podrá estimar diferentes tipos de escenarios y perspectivas de las empresa, dentro de las cuales se podrá ver si el primer año se estima alguna pérdida o ganancia determinada. Principalmente si se calcula que en algún año EDART tendrá pérdida al final del ejercicio por algún factor interno o externo y esta no se pueda evitar o corregir antes de que suceda, se tendrá que tomar otro tipo de decisión como destinar una cierta cantidad de dinero para que esté disponible en el momento en que se necesite.

En términos generales, se explica que el significado de capital de trabajo es un recurso monetario que la empresa estima con anticipación para que pueda ayudar a cubrir gastos y costos de la empresa a futuro, esta se ocupa cuando los ingresos por si solos no pudieron hacer frente a todos los egresos, usándolo para poder cerrar el ejercicio contable de algún periodo sin pérdida, evitando que las empresas se endeuden y arrastren sus pérdidas en los siguientes periodos.

EDART al realizar los cálculos correspondientes en el estado de resultados y en los flujos de efectivo, detectó que si se iniciaban operaciones con los ingresos de solamente una generación por carrera, el primer año, no se reflejaría alguna utilidad, sino por el contrario EDART registro aproximadamente una pérdida anual de 5 millones 848 mil 670.44 pesos para el primer año; anexando que para el resto de los años no se registrarán pérdidas; la cantidad estimada de pérdida es muy considerable, ya que pedir un préstamo para capital de trabajo por un monto de esa cantidad, provocará que EDART se empiece a endeudar con una cantidad alta, ya que se estimó que toda la inversión inicial se utilice antes de que empiece a operar EDART, teniendo que buscar fondos de otro lado, por lo que se llegó a la conclusión de allegarse de más clientes al incorporar a personas que ya tengan conocimientos previos de danza, para que de este modo se puedan empezar a operar las licenciaturas con dos generaciones a la par y así evitar la deuda de capital de trabajo, con esto último se iniciará a la par una generación que empiece desde el tercer año, evitando arrastrar la pérdida desde un inicio (ANEXO XXX Estado de resultados pro – forma), concluyendo que para este proyecto, no se pensará como primera opción en el cálculo de un presupuesto para capital de trabajo.

7.2.3 Presupuesto maestro

Por lo general la mayoría de los autores coinciden con la existencia del presupuesto maestro, este presupuesto se refiere al conjunto de presupuesto que necesita cada área en una empresa para poder realizar sus operaciones, se especifica que este presupuesto se realiza de una manera integradora y general, en donde es controlada por una persona o un área en particular.

Este tipo de presupuesto permite que cada área no se vea interrumpida en la realización de sus actividades para realizar el presupuesto de su área, aunque el realizarlo de esta manera, también conlleva algunas desventajas, ya que se sabe que cada área conoce sus propias actividades a la perfección, y si no se les permite que cada área realice su propio presupuesto y lo realiza alguna persona

ajena a el área, esta podrá carecer de información que la propia área es la única que la sabe, por lo anteriormente dicho, se determina que EDART realizará los dos tipo de presupuesto: presupuesto maestro y presupuesto por área, permitiendo que cada área realice su propio presupuesto, y una persona en particular, verifique que cada presupuesto coincida de manera proporcional con presupuestos pasados, de esta manera se controlará la cantidad de presupuesto otorgada a cada área.

Concluyendo este punto, se establece que el presupuesto maestro integrará a todas las diferentes áreas de EDART, las cuales se clasificarán en el área de ventas y mercadotecnia, administración general y área de operación, entre otras.

EDART determinará su presupuesto maestro, tomando como base el presupuesto de ingresos y presupuesto de egresos, resaltando que se tomará principalmente el presupuesto de egresos, para determinar la cantidad mínima requerida en donde la empresa no gane pero tampoco pierda, para tomar esa cantidad como base, determinándolo como el presupuesto mínimo necesario para poder operar.

Estos tipos de presupuestos facilitan el cálculo de las operaciones de cada empresa ya que de manera rápida y general, ayudan a determinar las estimaciones necesarias para poder alcanzar a cubrir los gastos y los costos de cada empresa por medio de las ventas, por ejemplo, si una empresa tiene egresos de 100 mil pesos, tendrá que determinar ingresos de mínimo por la misma cantidad para que la empresa no pierda o trabaje en número rojos, o bien vender más que esa cantidad y con eso obtener alguna utilidad y/o ganancia.

7.2.4 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos es la cantidad estimada por la empresa como entrada de dinero para poder seguir operando, cubriendo con esto sus costos, gastos, deudas, etc. ya sea en un corto, mediano o largo plazo; este tipo de presupuesto está formado generalmente por dos tipos de presupuestos, el presupuesto de ventas y el presupuesto de otros ingresos.

El presupuesto de ventas se puede definir como el motor o el soporte de la empresa, ya que se sabe que el éxito de una empresa radicaré siempre en el número de ventas que tenga la entidad, puesto que todas las áreas de las empresas con excepción de ventas y mercadotecnia, representan salidas de dinero, dejando únicamente a está área para ingresar dinero, al mover o desplazar el producto o el servicio fabricado por las demás áreas.

El presupuesto de otros ingresos, se refiere a otro tipo de entradas de dinero que genere la entidad, puesto que aunque cada empresa se dedique a una función en específico en relación del producto que vende y la necesidad que cubre, también existirá ocasiones en donde las empresas ingresen dinero, sin vender propiamente su producto y el ejemplo más claro, sería la venta de algún activo fijo como un escritorio que no se haya depreciado totalmente, ingresando un mínimo de dinero.

EDART para realizar su presupuesto de ingresos, dependerá principalmente del presupuesto de egresos, ya que lo primero que se calculará es que no tenga pérdida la empresa, igualando la cantidad de los egresos de EDART con la cantidad de sus ingresos, en donde una vez que se consiga esta parte, se buscará ingresar más dinero por medio de las ventas para que la empresa también obtenga ganancias, para que los inversionistas quienes invirtieron su dinero puedan llegar a recuperarlo y aumentarlo en algún momento determinado.

Para finalizar este capítulo, se define que el presupuesto de ingresos de EDART, será por la misma cantidad de egresos de cada año, para empezar y después se harán estimaciones de ventas que no solo contemplen los egresos, sino también algún margen de utilidad mínimo, tomando en cuenta el límite de la capacidad instalada para atender a un cliente.

7.2.5 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos es la cantidad estimada por la empresa como salida de dinero en un momento determinado, como se sabe, para que las empresas puedan operar requieren de cierta cantidad de inversión para poder trabajar en algún producto o servicio y poderlo ofrecer en un mercado posteriormente; aunque para el caso de los servicios, no se necesita la transformación de un recurso como tal, si se señala que se necesitan de ciertos recursos que ayudarán a brindar el servicio, los cuales generan gastos y/o costos que se tienen que recuperar o bien ayuden a generar un ingreso por medio de una venta.

El presupuesto de egresos se divide principalmente por presupuesto de inventarios, costo de producción, compras, presupuesto de costo de inversión, gastos administrativos, entre otros; se resalta que este presupuesto se integra por más apartados que el presupuesto de ingresos, ya que todas las áreas que componen a la empresa son gastos o costos, como se había especificado anteriormente.

En el aspecto de costos y gastos se debe de abordar la siguiente diferenciación, ya que estos dos conceptos aunque numéricamente representan salidas, no significan lo mismo, puesto que el costo si se recupera de una manera inmediata y el gasto no, esto se debe a que el costo participa de manera directa en la elaboración del producto o del servicio, así que en el precio de venta ya estará calculando de manera inmediata el costo que representó elaborarlo, de otra manera el gasto no participa de manera directa en la elaboración del producto, por eso se argumenta que este no se recupera de manera inmediata con la venta de un producto, sino hasta que se realice la venta de un conjunto de productos que integran un número significativo que cubrirá algún gasto, un ejemplo claro de gasto podría ser la publicidad, ya que esta no participa en la elaboración de un producto directamente, pero si ayuda a que este se venda.

Estos costos y gastos dependerán también de la calidad deseada por parte de la empresa, ya que se sabe que la calidad es más cara al tener una mayor y mejor cantidad de trabajo realizado en el producto, este punto se señala ya que EDART utilizará a la calidad como ventaja competitiva ante sus competidores, por lo cual tendrá costos y gastos altos, los cuales se tienen que compensar con el número de ventas para que se pueda trabajar sin pérdidas.

Para finalizar este capítulo, se definirá el presupuesto de egresos que EDART pronosticó en sus gastos y costos tanto directos como indirectos desde el primer año hasta el sexto año, incluyendo el pago de impuestos, recordando que estas cantidades se habían mencionado anteriormente.

Presupuesto requerido	Año
\$17,250,525.81	1
\$21,793,911.81	2
\$27,470,580.91	3
\$29,071,722.00	4
\$32,930,173.18	5
\$33,220,916.06	6

Una vez que se calcularon los presupuestos necesarios, ya sea de la inversión inicial, la cantidad de ingresos y egresos, se podrá ya estimar el futuro de la empresa con dichas cantidades, puesto que existen diferentes tipos de formulas que ayudarán a calcular la situación financiera de la empresa, para poder comprobar si esta idea de negocio será rentable o no y en cuanto tiempo lo sería, sobre todo está información es importante para los inversionistas, ya que expondrán su dinero al invertirlo en alguna idea de negocio, la cual tiene siempre algún tipo de riesgo, puesto que en los negocios, no hay nada seguro o certero en cuanto a su futuro, pero si se pueden determinar ciertos indicadores que

mostrarán como podría moverse el dinero y con eso darse una idea los inversionistas del posible futuro de sus aportaciones.

7.3 Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

La Taza Interna de Retorno (TIR) se puede definir como una medida de rentabilidad periódica de la inversión en términos relativos, ya que indica en un principio cual sería el porcentaje de rentabilidad que se obtendrá por la cantidad de dinero invertida en el proyecto.

Definido de otra manera, la TIR es la tasa de recuperación del dinero invertido más la ganancia en un periodo de años determinado, puesto que los inversionistas cuando desean invertir su dinero en alguna idea de negocio, lo que esperan no es solo recuperarlo, incrementarlo, ya que de lo contrario no tendría caso invertir un dinero si este no se aumentará; así que esta fórmula ayudará a determinar el porcentaje aproximado que el inversionista ganará por su dinero invertido en un tiempo determinado, especificando que el tiempo que se utiliza normalmente en esta fórmula es de 3 a 6 años; cabe señalar que los bancos también ofrecen rendimientos por invertir un dinero en ellos, el cual es un porcentaje bajo pero sin un riesgo alto, a comparación de las empresas que es mayor el riesgo pero de igual manera deberá de ser mayor el rendimiento, el porcentaje en TIR calculado en las empresas, debe de ser mucho mayor que la de los bancos o de algún otro tipo de inversión segura para que sea conveniente arriesgar una cantidad, de lo contrario no valdrá la pena arriesgar un dinero en una idea de negocio si este no promete un cantidad bastante atractiva.

Para terminar de definir este punto, se mostrará conforme a los cálculos realizados la TIR que arrojó EDART con la información proporcionada en puntos anteriores; dicha TIR se calculó con los siguientes datos:

Inversión inicial: **\$10, 000, 000. 00**

Utilidades netas del primer año: **\$1, 407, 274. 19**

Utilidades netas del segundo año: **\$5, 292, 988. 19**

Utilidades netas del tercer año: **\$7, 795, 119. 09**

Utilidades netas del cuarto año: **\$9, 206, 678. 00**

Utilidades netas del quinto año: **\$9, 783, 826. 82**

Utilidades netas del sexto año: **\$11, 099, 483. 94**

TIR = 49%

Con base en este resultado se puede apreciar que la TIR es bastante atractiva, ya que la tasa de porcentaje que manejará este negocio es muy alta, la cual la convierte en atractiva, a su vez se menciona que es alto porque el riesgo también lo será; señalando también que en un principio la tasa calculada fue del 25% con los mismos datos, la única diferencia fue que se calculó con puros alumnos de primer ingreso para la licenciatura, provocando pérdidas de poco más de 5 millones para el primer año, razón por la cual se tuvo que modificar el inicio de las operaciones en EDART, para que esta no se viera afectada desde el inicio, resaltando que al modificarse los ingresos la tasa subió casi al doble.

7.4 Valor Presente Neto (VPN)

El Valor Presente Neto (VPN), se puede definir como el valor que resulta de la diferencia entre el valor presente de los futuros ingresos netos esperados y el desembolso inicial de la inversión, dicha expresión representa el valor absoluto de la riqueza que agrega un nuevo proyecto de inversión a la empresa en el momento cero.

Para entender mejor este concepto se puede decir que el VPN es el valor que tendrá la cantidad invertida hace seis años, traerla al día de hoy, puesto que te muestra el valor neto de la inversión realizada al día de hoy, pudiendo mostrar cómo se mueve la inversión inicial en el tiempo que se realiza el negocio, en donde se dice que si el resultado del VPN es mayor que cero, se aceptará el negocio y por lo consiguiente, si el resultado es cero o negativo, se deberá de rechazar ya que estaría diciendo este resultado que la inversión realizada no generará un incremento atractivo en un momento determinado, o bien será estático en donde ni ganará, ni perderá, el cual también no se acepta, ya que no tendría sentido arriesgar en invertir una cantidad en un negocio que no generará un valor mayor, por lo que se concluye que el VPN al igual que la TIR deben de ser muy atractivos para que cualquier inversionista acepte dichas condiciones y convencerse en invertir en la idea de negocio.

Se concluye este apartado mostrando el VPN calculado de EDART, el cual es igual a: \$11, 448, 523. 19 a seis años, con una tasa del 20%, resaltando que la cantidad que se está trayendo a valor presente es de \$10, 000, 000. 00, la cual muestra un incremento de casi millón y medio, lo que da a entender que estos 10

millones invertidos en EDART, en 6 años valdrán casi 11 millones y medio, concluyendo que existe un incremento notable en dicha inversión.

7.5 Principales Razones Financieras

Las razones financieras son métodos de cálculos que ayudan a valorar y determinar la situación financiera en que se encuentra la empresa en un momento determinado, estas razones financieras se calcularán conforme a la información financiera contenida en los estados financieros pro – forma, los cuales reflejan ciertas cantidades que ayudarán a los empresarios a tomar decisiones con respecto al futuro de la empresa.

Existen diferentes tipos de razones financieras, las cuales cumplen diferentes tipos de objetivos, ya que cada una evalúa diferentes tipos de rubros de los estados financieros, pero para funciones de este trabajo se determinarán las razones financieras de liquidez, endeudamiento, apalancamiento y rentabilidad.

La Razón Financiera de Liquidez mide la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones del corto plazo.

La Razón Financiera de Endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa.

La Razón Financiera de Apalancamiento mide el grado en que una empresa ha sido financiada con deuda.

La Razón Financiera de Rentabilidad mide la utilidad generada con respecto al nivel ventas, activos de la empresa y aportaciones de la sociedad.

Se concluye este apartado, expresando el resultado de los cálculos obtenidos en las razones financieras realizadas en EDART para ayudar a determinar su situación financiera y con esto los socios puedan ver que tan rentable será EDART o no, anexando que se sacaron razones financieras desde el año cero hasta el año 6 (ANEXO XXXII Razones financieras).

Razones financieras	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Liquidez	0	\$0.2997	\$0.3738	\$0.4097	\$0.4316	\$0.4399	\$0.4508
Endeudamiento	0	\$0.9253	\$0.8550	\$0.8232	\$0.8046	\$0.7970	\$0.7881
Apalancamiento	0	\$12.389	\$5.8977	\$4.6591	\$4.1181	\$3.9262	\$3.7193
ROI	0	\$0.0746	\$0.1145	\$0.0950	\$0.0758	\$0.0593	\$0.0527
ROE	0	\$1.00	\$0.7900	\$0.5376	\$0.3883	\$0.2921	\$0.2489

Con dichas razones financieras se puede concluir que conforme el paso de los años, la empresa registrará un crecimiento en cuanto a la liquidez que será constante, afirmando que EDART va a poder pagar sus costos y gastos a corto plazo, así mismo se aprecia que al principio la empresa empezará con deuda, pero con el paso del tiempo está desaparecerá, pudiendo concluir por estas dos partes que EDART puede comprar la mayoría de los activos que llegará a necesitar a corto plazo.

7.6 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se puede definir como la unidad de medida media, en donde la empresa no pierde ni gana dinero, ya que el resultado del total de sus egresos es igual al total de los ingresos, en teoría este punto ayuda a determinar al empresario cuanto debe de ser lo mínimo que debe de vender o producir para que pueda igualar sus egresos, puesto que de lo contrario si no se llegará a calcular este punto, la empresa podría empezar a trabajar con pérdida al no vender lo necesario para no perder dinero, misma que arrastrará con el paso del tiempo, hasta que sumada con intereses, terminen por absorber a la empresa, orillándola a su cierre de operaciones parcial o total.

Para finalizar este punto se define que conforme al cálculo realizado de punto de equilibrio, EDART tendrá que mantener un ingreso de una cierta cantidad, para igualar sus egresos del mismo periodo, además de sacar un equivalente en cuanto al dinero, se tendrá que estimar el número de persona que ingresarían esta cantidad de dinero a EDART, pero como en EDART no se vende un solo producto como tal, se tiene que apoyar de la información de mercado y empezar a hacer estimaciones de cómo podrían quedar los ingresos y bajo qué condiciones, para así poder determinar el punto de equilibrio (ANEXO XXXIII Punto de Equilibrio).

A continuación se mencionará el posible escenario para que EDART pueda alcanzar el punto de equilibrio, dicho punto de equilibrio se determinó desde el primer año hasta el sexto año, ya que el punto de equilibrio cambiará dependiendo el momento en que se encuentre EDART por los cambios variantes del entorno que la rodea, anexando que dicho punto de equilibrio se alcanzó con tan solo alumnos de las licenciaturas.

Año	Punto de equilibrio	Equivalente en personas
1	\$17, 250, 525. 81	311 personas
2	\$21, 793, 911. 81	396 personas
3	\$27, 470, 580. 91	499 personas
4	\$29, 071, 722. 00	537 personas
5	\$32, 930, 173. 18	597 personas
6	\$33, 220, 916. 06	612 personas

7.7 Costo de Capital

Se entiende por “costo de capital” a la tasa de retorno que las empresas obtienen de cada uno de los proyectos en que invierten para mantener el valor de sus acciones en el mercado, dicho de otra forma, es la tasa de retorno que permite conocer el valor del capital invertido a un plazo, ya que se sabe que el dinero que se invierta en algún proyecto debe de aumentar para que este tenga como mínimo el mismo valor nominal a futuro o bien este aumente por el manejo que se le da al mismo en un tiempo determinado; lo anteriormente dicho se puede calcular con el costo de capital para realizar proyecciones y estimaciones acerca de la inversión que se desea realizar con un capital disponible.

Existen diferentes tipos de fondos de inversión, la mayoría de estos son operados por instituciones bancarias que se especializan en ofrecer este servicio a los clientes, estos fondos de inversión están hechos para que las personas puedan invertir algún capital de dinero y que este incremente a alguna tasa con un riesgo que puede ser tanto, bajo, moderado o alto; por lo regular este tipo de inversiones entran directamente a los diferentes tipos de mercados de valores, tanto nacional como internacional, si la persona quisiera obtener una ganancia segura, querrá decir que no aceptará un riesgo alto, pero a la vez se sabe que esta ganancia tampoco será alta, que de lo contrario si una persona decide invertir a un riesgo alto, este podrá obtener una ganancia mucho mayor, considerando el riesgo de que su dinero disminuya o desaparezca, ya que este tipo de servicios invierten en diferentes tipos de deuda en un mercado, como lo sería pagares, bonos, acciones, etc. Los cuales están conformados por numerosas empresas que ponen a la venta estos instrumentos de deuda para hacerse de fondos y tener mayor liquidez en sus empresas, por lo cual se resume que es un negocio casi seguro, ya que si no ocurre una crisis o una catástrofe que afecte a un país o al mundo entero, la inversión que realices por medio de estas instituciones estará casi segura. Por otra parte cuando el dinero se quiere invertir en una idea de negocio, está si estará sujeta a los cambios del exterior entre otras cosas, ya que se maneja un alto grado de incertidumbre de que está tenga éxito o no, puesto que las proyecciones

estimadas en una empresa, no son certeras, únicamente amplía un mayor panorama de cómo estaría un negocio si se cumplieran con una serie de condiciones favorables para que este se realice de la mejor manera, pero como tal si los fondos de inversión controlados por casas de bolsa no manejan ninguna certeza en cuanto a su futuro, un negocio mucho menos lo hará.

Para fines de esta investigación se realizó un análisis de diferentes tipos de fondos de inversión, esto con el fin de comparar los escenarios que ofrece un fondo de inversión manejado a través de alguna institución bancaria o similar, con el escenario que ofrece EDART con sus diferentes tipos de estrategias para generar riqueza económica y social, ya que como esta apenas es una idea de negocio, se tiene que calcular su posible éxito o no, comparándola con diferentes fuentes de inversiones que prometen maximizar los recursos de los inversionistas.

Las instituciones bancarias como tal manejan diferentes fondos de inversión, los cuales se tomo como referencia a tres bancos en particular, que son hasta la fecha los más rentables en su modo de operar, a continuación se enumerarán las opciones de fondos de inversión propuestas por los bancos.

- Inbursa maneja una tasa del 9.5% anual promedio
- HSBC maneja una tasa de 12% anual promedio
- Santander maneja una tasa del 13% anual promedio

Los porcentajes mencionados son estimados conforme a históricos de fondos de inversiones, ya que como se sabe, estos fondos de inversión dependen directamente del mercado de valores nacional e internacional, entre otros factores, el cual se menciona son muy volátiles, puesto que si el precio de los instrumentos de deuda están definidos, a un largo plazo estos cambiarán, por diferentes motivos particulares de cada empresa, además estos índices de precios se ven directamente afectados por el valor real de cada moneda, la inflación y por el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), que maneja cada país. Por estas razones, las tasas de interés que los fondos puedan ofrecer no son fijas, ya que debido a la volatilidad del mercado, el futuro de cada inversión es incierto.

Con la información proporcionada, se puede apreciar que aunque exista una volatilidad en el mercado, cada fondo de inversión ofrecerá en promedio el 11% de interés por la inversión, manejando un riesgo alto, este interés puede ser atractivo por el riesgo que representa, aunque al final del plazo no se vea un incremento significativo en la inversión, razón por la cual si realmente el inversionista desea tener un mayor crecimiento de su dinero que se vea reflejado al largo plazo, será

por medio de invertir directamente en una idea de negocio bien sustentada, a lo cual se concluye que EDART es una buena idea de negocio, ya que la información del mercado ayuda a realizar proyecciones financieras que permitirán conocer los diferentes tipos de escenarios que podrá tener EDART en donde se ve que el escenario real de EDART ofrece mayor interés que cualquier fondo de inversión a través de un banco, concluyendo que el costo de capital que manejará EDART será del 20%, el cual se sabe que conlleva un mayor riesgo, que después de 6 años el resultado será positivo.

Se maneja una tasa alta de riesgo, por el tipo de negocio que conformará EDART y por el monto tan alto que se necesitará para hacer realidad esta idea, lo cual se sabe que si el riesgo es tan elevado es porque los beneficios podrán ser mayores a comparación del porcentaje que ofrece cualquier fondo de inversión común, también se sostiene que esta idea es riesgosa, porque apenas se establecerá de manera formal EDART, el cual se sabe que por diferentes razones como la incertidumbre que ofrece el mercado, los cambios de moneda, inflación, etc. hacen que cualquier idea de negocio sea incierta, ya que por su parte, los fondos de inversión invierten en empresas que ya están establecidas, resaltando que su situación es más segura y confiable, puesto que por mucho que las acciones y algunos otros instrumentos de deuda tengan un valor bajo en cuanto al precio, será muy difícil que estos precios no se recuperen a comparación de los negocios que se abren, los cuales son más probables que cierren por la vulnerabilidad tan alta que manejan ante las amenazas del exterior.

CONCLUSIÓN

Escuela Profesional de Artes Escénicas A. C. Es una buena idea de negocio por diferentes tipos de perspectivas que se le quiera ver, ya que a nivel global, México necesita de ideas de negocio que permitan crecer al país con sus aportaciones económicas, pero también que ayuden a generar mayores oportunidades de crecimiento y cultura a las personas, puesto que en temas de educación, una escuela lejos de ser un buen negocio, es un instrumento que puede ser muy influyente en la formación de mejores personas y seres humanos.

Por otra parte el principal factor que desencadeno esta idea de negocio, fue que existe un mercado desatendido de personas con el deseo de que exista una escuela profesional de danza, que brinde las herramientas necesarias para convertir a todos esos jóvenes interesados en bailarines profesionales y además les otorgue un título por ello; a su vez gracias a la investigación de mercados que se realizó acerca del tema de practicar la danza tanto profesionalmente como de una manera libre, reveló que existe un interés en la mayoría los niños y jóvenes por participar en este tipo de actividades culturales y artísticas, el cual no se ha aprovechado por las instituciones de educación en danza, ya que la gran mayoría de niños y jóvenes encuestados en la investigación, manifestó que pese a que exista un interés por la actividad, aún no la realizan por su propia cuenta, en dicha investigación de mercado se descubrió también que no existe una escuela líder en el ramo de la danza y que hoy en día se sabe que en cualquier tipo de negocio, ya sea de productos o servicios, existe un líder en cada ramo, el cual en este ramo no existe alguno definitivo como tal, sosteniendo que este negocio podría llegar a convertirse el primero en serlo. Esto principalmente se debe a que el mundo de la danza este controlado por bailarines y personas del medio, lo cual si se combina esto con el aspecto administrativo, este último podrá llevar la danza a no ser solo una actividad sino una nueva forma de negocio que no busque principalmente un beneficio económico.

Esta idea de negocio se sostiene que es buena a largo plazo porque la esencia del negocio son los servicios de las clases de danza, los cuales se afirma no manejarán un proceso complejo, ya que no se necesita una continua adquisición de bienes materiales para poder otorgar dicho servicio, reduciendo significativamente los costos materiales fijos y variables que se puedan presentar a lo largo de esta idea de negocio, dejando como el único costo alto al de la inversión inicial, puesto que esta idea requiere de muchas adecuaciones sobre todo físicas del lugar en donde se vaya a ubicar, a su vez también se explica que EDART al ser una empresa del sector de servicios, sus procesos irían enfocados como tal a la atención del cliente, evitando realizar una planeación que vaya

enfocada a la transformación de productos, ya que esto significaría llevar a cabo una mayor administración y control de los procesos en la parte operativa.

Regresando un poco al aspecto económico y social que vive el país, gracias a diferentes fuentes, cómo noticias, artículos, comentarios, entre otros, se comprobó que un sector de bailarines profesionales no tienen un gran beneficio económico por sus servicios, orillándolo a buscar otras formas de obtener ingresos económicos, lo anterior ayuda a sostener que esta idea de negocio permitirá que exista más oferta en el mercado de bailarines profesionales, mejorando en un sentido económico la calidad de vida de estas personas, la cual ayudará en un porcentaje muy pequeño globalmente hablando a mejorar las condiciones económicas de México, esto se debe a que el motor de la economía radica en la capacidad adquisitiva que tenga un individuo para poder adquirir un producto o un servicio, si este tiene una capacidad muy limitada, únicamente podrá adquirir productos de consumo primarios que son esenciales para sobrevivir, pero si este aumenta su capacidad económica, le permitirá poder hacerse de otro tipo de productos y servicios de una categoría de segundo nivel, mismo que hará crecer a las personas morales y físicas que estén involucradas en el segundo nivel, ayudando al crecimiento de la economía de las personas por este medio.

Se concluye que esta idea de negocio manejará un riesgo moderadamente elevado, principalmente porque los servicios de las clases de danza que ofrecerá EDART, no son indispensables para las personas, quiera decir que las personas no necesitan de estos servicios para poder existir, ya que las personas no se alimentan de baile, además de que las dimensiones y la ubicación precisa del lugar, provoca incertidumbre en cuanto a la rentabilidad de este negocio, pero pese a estos riesgos que principalmente hacen peligroso a EDART, se argumenta que pese a que los servicios de EDART no son indispensables para que las personas vivan, si existe un mercado real de jóvenes en todo el país queriendo estudiar una licenciatura en danza, principalmente en INBA, la cual se sabe que dicho mercado está desatendido, ya que ninguna escuela privada a podido absorberlos por completo; segmentando la demanda real de la demanda optimista, se sabe que no todas las personas que son rechazadas de INBA podrán pagar el precio de las mensualidades por estudiar en EDART por muy bajo que este pueda llegar a ser en consideración con su oferta, resaltando que así fuera una minoría de estas personas que se inscribieran a EDART, se podría llegar a la planilla de alumnos deseada por EDART, ya que de los miles de niños y jóvenes que se quedan con las ganas de estudiar en INBA, EDART solo pretende acoger a 160 personas cada año, exceptuando al primer año que necesitará de 320 personas, eso sin mencionar al sector de jóvenes que tienen un mínimo deseo de estudiar una licenciatura en danza, los cuales no se han terminado de motivar a realizarlo,

permitiendo que EDART pueda bien terminar de llenar su plantilla necesaria de alumnos de las licenciaturas para llegar al objetivo deseado, o bien, persuadir lo suficientemente a este mercado para que poco a poco se empiece a integrar al mundo de la danza, comenzando por tomar clases abiertas, cursos y talleres, servicios que se mencionan EDART también los ofrecerá. De esta manera se podrá argumentar que aunque es un negocio riesgoso, tiene ciertas ventajas que no se pueden apreciar en cualquier sector o empresa de recién creación, ya que la situación del exterior que rodeará a EDART, está propiciando que esta idea si se pueda llevar a cabo, puesto que se perciben cada vez más casos de alumnos que desertan de las escuelas de INBA, principalmente porque el servicio de las licenciaturas no son lo que el mercado esperaba y por otro lado se observa que no hay alguna empresa del sector privado que este notando esta oportunidad de negocio, o bien si esta ya fue descubierta por algún individuo, permite suponer que tanto la cantidad de dinero que se necesita invertir en esta idea, como la complejidad de logística y estrategias a realizar en relación al manejo de las licenciaturas, posiblemente hayan desanimado a aquella persona que haya notado dicho mercado potencial, resumiendo que EDART se podrá mover en un mar azul libre de competidores y amenazas directas que modificarán las operaciones de EDART, pudiendo al fin concluir con toda esta argumentación que EDART será un negocio rentable, gracias a todas las condiciones favorables tanto internas como externas que están surgiendo a favor a EDART, entiéndase que el factor interno de EDART cada vez se está reforzando, ya que actualmente se han estado estableciendo relaciones con maestros muy influyentes en el mundo de la danza, los cuales están entusiasmados en aportar todo su empeño y conocimiento en este proyecto llamado EDART y poderle dar una vuelta a este sistema de enseñanza de la danza en México, ya que este sistema no está trayendo resultados placenteros según los expertos, afirmando que las áreas de mejora o debilidades tanto de INBA como de las escuelas privadas, se están convirtiendo en fortalezas para EDART

EDART se puede catalogar específicamente como una mediana empresa y como tal entra en la categoría de PYMES, las cuales hoy en día reciben mucho apoyo por diferentes tipos de instituciones que en su mayoría son públicas; esta situación será benéfica para EDART, ya que uno de los factores que se necesita en la mayoría de los casos para que este apoyo pueda ser otorgado es el aspecto del “bien social”, el cual esta idea de negocio la abarca en su totalidad puesto que la esencia de este negocio es la educación de la danza a las personas.

“Tu tiempo es limitado. No lo desperdicias viviendo el sueño de otra persona”
Steve Jobs.

BIBLIOGRAFIA.

1. *Introducción a la Administración (Un enfoque teórico-práctico)*, Lic. Sergio Hernández y Rodríguez, Editorial Mc Graw Hill, Primera edición, México 1994.
2. *Fundamentos de Administración Casos y Prácticas*, Lourdes Münch Galindo, Editorial Trillas, México 2010.
3. *Curso básico de administración de empresas*, Sérvulo Anzola Rojas, M. A. Editorial Mc Graw Hill, Primera edición, Colombia 2003.
4. *Introducción a la administración*, José Antonio Fernández Arena, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México Dirección general de publicaciones, Tercera edición, México 1973.
5. *Administración de empresas Teoría y Práctica (primera parte)*, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, Primera edición, México 1987.
6. *Modelo del Plan de Negocios para la micro y pequeña empresa*, Oscar Hugo Pedraza Rendón, Grupo Editorial Patria, Primera Edición, México 2013.
7. *Cómo preparar un Plan de Negocios exitoso*, Greg Balanko – Dickson, Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, México 2008.
8. *El Plan de Negocios*, Antonio Borello, Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, Colombia 2000.
9. *Administración Teoría y Práctica*, Stephen P. Robbins, Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S. A. Primera Edición, México 1987.
10. *Emprendiendo un proyecto de empresa (planificación y gestión emprendedora)*, Fernando Bruna Quintas, Editorial Ideas Propias, Primera edición, Colombia 2010.
11. *Guía para la Planeación de su Negocio (elabore usted mismo su plan de negocio)*, David H. Bangs, Editorial Promexa, Primera edición, México 1991.
12. *Cómo crear una empresa exitosa*, La Serie Harvard Business Essentials, Editorial Deusto, Primera edición, España 2006.

13. *Cómo Crear una Empresa (Lo que todo Emprendedor debe saber)*, Iñazio Irizar, Editorial Gestión 2000, Primera edición, España 2004.
14. *Administración de pequeñas y medianas empresas*, Joaquín Rodríguez Valencia, Editorial CENGAGE Learning, Sexta edición, México 2011.
15. *Taller de plan de negocios AL – FCA 2012*, CENAPYME, Facultad de Contaduría y Administración, división Posgrado, México 2012.
16. *Administración de pequeñas empresas*, Sérvulo Anzola Rojas, Editorial Mc Graw Hill, Tercera edición, México 2013.
17. *El control de gestión en las micro, pequeñas y medianas empresas*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C. Editorial ITAM, UNAM Y PWC, Primera edición, México 2014
18. *Guía práctica para mejorar un Plan de Negocio*, Luis Muñiz, Editorial Profit, Primera edición, España 2010.
19. *El ABC Fiscal de los Sueldos y Salarios*, L. C. Javier Martínez Gutiérrez, Editorial ISEF, Octava edición, México 2015.
20. *Manual de Sociedades Civiles y Mercantiles*, Gabriela Esperón Melgar, Editorial Trillas, Primera edición, México 2009.
21. *Ley Federal del Trabajo*, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 30 de Noviembre de 2012.
22. *Ley del Impuesto Sobre la Renta*, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 11 de Diciembre de 2013.
23. *Ley de Impuesto al Valor Agregado*, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 11 de Diciembre de 2013.
24. *Ley del Seguro Social*, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 16 de Enero de 2014.

25. *Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 15 de Enero de 2014.*
26. *Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de la Sociedad Civil, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 25 de Abril de 2012.*
27. *Código Fiscal de la Federación, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 9 de Diciembre de 2013.*
28. *Código Civil para el Distrito Federal, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, última actualización 8 de Agosto de 2013.*
29. *Introducción a la Contaduría, Enrique Paz Zavala, Editorial CENGAGE Learning, Doceava edición, México 2007.*
30. *Normas de Información Financiera (NIF), Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) y Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF), Décima edición, México 2015.*
31. *El presupuesto, Cristóbal Del Río González, Editorial CENGAGE Learning, Decima edición, México 2009.*
32. *Finanzas Corporativas un enfoque latinoamericano, Guillermo L. Dumrauf, Editorial Alfaomega, Segunda edición, México 2010.*
33. *Principios de Administración Financiera, Lawrence J. Gitman, Editorial Pearson, Decimoprimer edición, México 2012.*

BIBLIOGRAFIA ELECTRONICA.

1. <http://lema.rae.es/drae/?val=empresa>.
2. <http://es.scribd.com/doc/134655867/Origen-de-La-Palabra-Empresas#scribd>
3. <http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/2005/administracion/optativas/0091.pdf>

4. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5289919&fecha=28/02/2013
5. <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/df/poblacion/>
6. <http://www.eluniversal.com.mx/cultura/65130.html>
7. <http://www.eluniversal.com.mx/cultura/67551.html>
8. <http://eleconomista.com.mx/entretenimiento/2012/04/30/danza-lucha-seguir-movimiento>
9. <http://www.jornada.unam.mx/2014/06/11/cultura/a03n1cul>
10. <http://www.jornada.unam.mx/2014/07/14/cultura/a10n1cul>
11. <http://www.soyentrepreneur.com/26858-abre-tu-academia-de-arte-infantil.html>
12. <http://www.impi.gob.mx/>
13. <http://www.sice.oas.org/>
14. <http://www.economia.gob.mx/>
15. http://www.ejemplode.com/58-administracion/2735ejemplo_de_acta_constitutiva.html
16. http://www.sep.gob.mx/es/sep1/Registro_de_Instituciones__Educativas#.VdptKfl_Oko
17. <http://participacionsocial.sre.gob.mx/index.php/constitucion-y-registro-de-las-organizaciones-de-la-sociedad-civil>
18. <http://consulmex.sre.gob.mx/fresno/index.php/constitucion-de-sociedades>
19. <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6616-las-pymes-generan-siete-de-cada-10-empleos-formales-en-el-pais>

ANEXO I



Cuestionario de danza para niños de 8 a 12 años



Edad: _____ años Grado: _____ Sexo: _____

Indicaciones: Lee correctamente cada pregunta y contesta lo que se te pide en cada inciso por favor, si tienes duda pide apoyo al encuestador.

1. ¿Cuál de las siguientes actividades te gusta más realizar? Marca con una "X" la respuesta correcta (elige una sola respuesta).

() Bailar, cantar, actuar, gimnasia o porras.

() Jugar fútbol, basquetbol, volibol, natación, karate o algún otro tipo de deporte.

() Pintar, dibujar, colorear, hacer esculturas, etc.

() Tocar algún instrumento musical (guitarra, batería, piano, etc).

() Otra actividad **física**: ¿Cuál? _____.

2. ¿Conoces o has visto alguna vez a personas bailando ballet? Subraya la respuesta correcta.

Si No

3. ¿Te gustaría tomar clases de ballet? Subraya la respuesta correcta.

Si No

4. ¿Cuál sería la principal razón por la cuál te gustaría tomar clases de ballet, o bien la principal razón por la cuál no te gustaría tomar clases de ballet?

R= _____

5. ¿Te gustaría tomar clases de algún otro tipo de danza que no sea ballet?

Si No

Gracias por contestar la encuesta, espero haya sido de su agrado.

ANEXO II



Cuestionario de danza para jóvenes de 13 a 20 años



Edad: _____ años Grado: _____ Sexo: _____

Indicaciones: Lee correctamente cada pregunta y contesta lo que se te pide en cada inciso por favor, si tienes duda pide apoyo al encuestador.

1. ¿Conoces alguno de los siguientes estilos de danza: **ballet, contemporáneo y jazz**?
Subraya la respuesta correcta

Si No

Marca con una "X" las opciones que conozcas (si no conoces ninguna, marca la opción de ninguna).

() Ballet

() Contemporáneo

() Jazz

() Ninguna

2. ¿Te gustaría tomar clases de alguna de las opciones anteriores? marca con una "X" la respuesta que elijas.

() Si, actualmente ya tomo clases de alguna.

() Sí

() No (Si escogiste esta opción pasa a la pregunta número 6)

3. ¿De qué disciplina te gustaría tomar clases, o bien de que disciplina actualmente estás tomando clases? Marca con una "X" las opciones que elijas.

() Ballet

() Contemporáneo

() Jazz

4. ¿Cuántas veces a la semana te gustaría tomar las clases o bien cuantas clases tomas a la semana? Subraya la respuesta que más te agrade.

De 2 a 3 veces a la semana De 4 a 5 veces a la semana Diario

ANEXO II

5. ¿Cuánto sería lo máximo que estarías dispuesto a pagar por **una** clase?

R= \$ _____

6. ¿Qué es lo que buscas en una escuela? Enumera del 1 al 5 el grado de importancia que tiene para ti cada respuesta, en donde el No. 1 representa la mayor ponderación y el No. 5 la menor ponderación.

() Horarios flexibles () Una certificación que avale tus conocimientos

() Buen ambiente () Ubicación del lugar

() Profesionalismo por parte de los profesores

7. ¿Te gustaría estudiar alguna licenciatura a nivel profesional o a nivel técnico en: **danza clásica, danza contemporánea, jazz o actuación en comedia musical**? Marca con una "X" la opción que elijas.

() Sí, me encantaría.

() Sí, tal vez.

() No en este momento.

() No, definitivamente nunca lo haría. (Pase a la pregunta 9)

8. ¿Cuál de las siguientes licenciaturas te gustaría estudiar? Marca con una "X" las opciones que elijas.

() Danza clásica (ballet).

() Danza contemporánea

() Jazz

() Comedia musical

9. ¿Conoces alguna escuela que ofrezca alguna de estas licenciaturas? Subraya la respuesta que elijas.

SI No (fin de la encuesta)

10. En caso de que si conozcas, podrías mencionarlas:

R= _____
_____.

Gracias por contestar la encuesta, espero haya sido de su agrado.

ANEXO III

Pronóstico de ventas a 6 años.

- Pronóstico de ventas de las licenciaturas.

Licenciatura en danza clásica (ballet)						
Años	1	2	3	4	5	6
Precio por mes	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$3,000.00
Alumnos	40	34	40	34	28	22
Total por mes	\$180,000.00	\$153,000.00	\$180,000.00	\$153,000.00	\$126,000.00	\$66,000.00
Total por año	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$1,512,000.00	\$792,000.00

Licenciatura en danza contemporánea						
Años	1	2	3	4	5	6
Precio por mes	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$3,000.00
Alumnos	40	34	40	34	28	22
Total por mes	\$180,000.00	\$153,000.00	\$180,000.00	\$153,000.00	\$126,000.00	\$66,000.00
Total por año	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$1,512,000.00	\$792,000.00

Licenciatura en jazz					
Años	1	2	3	4	5
Precio por mes	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00
Alumnos	40	34	40	34	28
Total por mes	\$180,000.00	\$153,000.00	\$180,000.00	\$153,000.00	\$126,000.00
Total por año	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$1,512,000.00

Licenciatura en comedia musical					
Años	1	2	3	4	5
Precio por mes	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00
Alumnos	40	34	40	34	28
Total por mes	\$180,000.00	\$153,000.00	\$180,000.00	\$153,000.00	\$126,000.00
Total por año	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$2,160,000.00	\$1,836,000.00	\$1,512,000.00

ANEXO III

Los precios anteriormente mencionados, son los ingresos que EDART espera obtener en un escenario real por cada licenciatura, pero se debe de resaltar, que esas cifras son brutas ya que EDART también contemplo una serie de descuentos para algunos alumnos, mencionando a continuación la distribución de dichos descuentos.

Becas para alumnos de la licenciatura en danza clásica (ballet)						
Año	Mensualidad	Becados con 30%	Equivale en \$	Becados con 15%	Equivale en \$	Total
1	\$4,500.00	4	\$5,400.00	8	\$5,400.00	\$10,800.00
2	\$4,500.00	3	\$4,050.00	7	\$4,725.00	\$8,775.00
3	\$4,500.00	3	\$4,050.00	5	\$3,375.00	\$7,425.00
4	\$4,500.00	2	\$2,700.00	4	\$2,700.00	\$5,400.00
5	\$4,500.00	1	\$1,350.00	3	\$2,025.00	\$3,375.00
6	\$3,000.00	0	\$0	2	\$900.00	\$900.00
Total	\$25,500.00	13	\$17,550.00	29	\$19,125.00	\$36,675.00

Becas para alumnos de la licenciatura en danza contemporánea						
Año	Mensualidad	Becados con 30%	Equivale en \$	Becados con 15%	Equivale en \$	Total
1	\$4,500.00	4	\$5,400.00	8	\$5,400.00	\$10,800.00
2	\$4,500.00	3	\$4,050.00	7	\$4,725.00	\$8,775.00
3	\$4,500.00	3	\$4,050.00	5	\$3,375.00	\$7,425.00
4	\$4,500.00	2	\$2,700.00	4	\$2,700.00	\$5,400.00
5	\$4,500.00	1	\$1,350.00	3	\$2,025.00	\$3,375.00
6	\$3,000.00	0	\$0	2	\$900.00	\$900.00
Total	\$25,500.00	13	\$17,550.00	29	\$19,125.00	\$36,675.00

Becas para alumnos de la licenciatura en jazz						
Año	Mensualidad	Becados con 30%	Equivale en \$	Becados con 15%	Equivale en \$	Total
1	\$4,500.00	4	\$5,400.00	8	\$5,400.00	\$10,800.00
2	\$4,500.00	3	\$4,050.00	7	\$4,725.00	\$8,775.00
3	\$4,500.00	3	\$4,050.00	5	\$3,375.00	\$7,425.00
4	\$4,500.00	2	\$2,700.00	4	\$2,700.00	\$5,400.00
5	\$4,500.00	1	\$1,350.00	3	\$2,025.00	\$3,375.00
Total	\$22,500.00	13	\$17,550.00	27	\$18,225.00	\$35,775.00

ANEXO III

Becas para alumnos de la licenciatura en comedia musical						
Año	Mensualidad	Becados con 30%	Equivale en \$	Becados con 15%	Equivale en \$	Total
1	\$4,500.00	4	\$5,400.00	8	\$5,400.00	\$10,800.00
2	\$4,500.00	3	\$4,050.00	7	\$4,725.00	\$8,775.00
3	\$4,500.00	3	\$4,050.00	5	\$3,375.00	\$7,425.00
4	\$4,500.00	2	\$2,700.00	4	\$2,700.00	\$5,400.00
5	\$4,500.00	1	\$1,350.00	3	\$2,025.00	\$3,375.00
Total	\$22,500.00	13	\$17,550.00	27	\$18,225.00	\$35,775.00

Además del precio que los alumnos inscritos en las licenciaturas pagarán mensualmente por el servicio, se añade que se cobrará una inscripción por cada año correspondiente, detallándolo de la siguiente manera.

Inscripciones para alumnos de las licenciaturas						
Año	No. de personas en Danza clásica	No. de personas en Danza contemporánea	No. de personas en Jazz	No. de personas en Comedia musical	Inscripción	Total
1	40	40	40	40	\$2,000.00	\$320,000.00
2	34	34	34	34	\$1,000.00	\$136,000.00
3	40	40	40	40	\$1,000.00	\$160,000.00
4	34	34	34	34	\$1,000.00	\$136,000.00
5	28	28	28	28	\$1,000.00	\$112,000.00
6	22	22	0	0	\$1,000.00	\$44,000.00
Total	198	198	176	176	\$7,000.00	\$908,000.00

Una vez que se ha detallado los pronósticos de ventas correspondientes a las licenciaturas, es momento de estimar los ingresos que se esperan recibir por concepto de clases abiertas, talleres y cursos de diferentes estilos y disciplinas que se impartirán a lo largo del tiempo en que opere EDART.

- Pronostico de ventas de clases abiertas, cursos y talleres.

A continuación se detallará el pronóstico de ventas que EDART espera obtener por estas líneas de productos y servicios, puesto que EDART tiene estimado una cantidad total de ingresos prevista por estos mismos, señalando que esta cantidad no se verá reflejada desde el primer año, ya que todas las clases, talleres y cursos se irán llenando poco a poco, conforme a los resultados y proyecciones que EDART en general alcance a lo largo de su vida.

ANEXO III

Grupos de clases abiertas, talleres y cursos							
Tiempo	Grupo	No. de alumnos	Precio	Total	Sumatoria	Grupos sabatinos, más 20 clases, más tiempo completo	Total neto
Año 1, Mes 1	Grupo 1	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$15,500.00	\$22,500.00
Año 1, Mes 2	Grupo 2	7	\$800.00	\$5,600.00	\$12,600.00	\$31,000.00	\$43,600.00
Año 1, Mes 3	Grupo 3	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$19,600.00	\$46,500.00	\$66,100.00
Año 1, Mes 4	Grupo 4	7	\$800.00	\$5,600.00	\$25,200.00	\$62,000.00	\$87,200.00
Año 1, Mes 5	Grupo 5	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$32,200.00	\$77,500.00	\$109,700.00
Año 1, Mes 6	Grupo 6	7	\$800.00	\$5,600.00	\$37,800.00	\$93,000.00	\$130,800.00
Año 1, Mes 7	Grupo 7	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$44,800.00	\$108,500.00	\$153,300.00
Año 1, Mes 8	Grupo 8	7	\$800.00	\$5,600.00	\$50,400.00	\$124,000.00	\$174,400.00
Año 1, Mes 9	Grupo 9	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$57,400.00	\$139,500.00	\$196,900.00
Año 1, Mes 10	Grupo 10	7	\$800.00	\$5,600.00	\$63,000.00	\$155,000.00	\$218,000.00
Año 1, Mes 11	Grupo 11	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$70,000.00	\$170,500.00	\$240,500.00
Año 1, Mes 12	Grupo 12	7	\$800.00	\$5,600.00	\$75,600.00	\$182,000.00	\$257,600.00
Año 2, Mes 1	Grupo 13	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$82,600.00	\$193,500.00	\$276,100.00
Año 2, Mes 2	Grupo 14	7	\$800.00	\$5,600.00	\$88,200.00	\$205,000.00	\$293,200.00
Año 2, Mes 3	Grupo 15	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$95,200.00	\$216,500.00	\$311,700.00
Año 2, Mes 4	Grupo 16	7	\$800.00	\$5,600.00	\$100,800.00	\$228,000.00	\$328,800.00
Año 2, Mes 5	Grupo 17	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$107,800.00	\$239,500.00	\$347,300.00
Año 2, Mes 6	Grupo 18	7	\$800.00	\$5,600.00	\$113,400.00	\$251,000.00	\$364,400.00
Año 2, Mes 7	Grupo 19	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$120,400.00	\$262,500.00	\$382,900.00
Año 2, Mes 8	Grupo 20	7	\$800.00	\$5,600.00	\$126,000.00	\$274,000.00	\$400,000.00
Año 2, Mes 9	Grupo 21	7	\$1,000.00	\$7,000.00	\$133,000.00	\$285,500.00	\$418,500.00
Año 2, Mes 10	Grupo 22	7	\$800.00	\$5,600.00	\$138,600.00	\$297,000.00	\$435,600.00

La tabla anterior permite mostrar cuáles serían los ingresos por esta línea de productos que propone EDART, estos ingresos están estimados en un escenario real, los cuales la misma tabla refleja como se irán incorporando los consumidores a cada uno de los servicios que EDART ofrecerá, el cual marca cuál será el tope máximo permitido de ingresos por este tipo de servicios.

Específicamente se puede apreciar que independientemente de la existencia de las licenciaturas, con los dos salones sobrantes, EDART podrá organizar y distribuir a diferentes grupos para impartir diferentes tipos y estilos de danza en cada uno, definiendo que estos grupos serán variados, los cuales se definirá en su momento que actividad impartir, pero para fines del pronóstico de ventas, se tuvieron que realizar algunas estimaciones bajo un escenario real; se estimo que hubiera una inscripción de 7 personas como mínimo para cada grupo, resaltando que habrá grupos que asistan tres veces por semana y otros solo dos veces por semana, se añade también que se pretende abrir un grupo por cada mes, para que cuando se llegue al mes 22, ya se pueda contar con todos los grupos operando. Pese a que se estimó que se inscriban 7 personas por cada actividad o

ANEXO III

grupo entre semana, también se espera que paulatinamente se inscriban 10 personas para un grupo de los once grupos sabatinos que habrá en EDART, para que cuando se llegue al mes 11, ya estén todos los grupos sabatinos operando con el total de las personas correspondientes, se estima que las personas inscritas solo asistan a sus grupos correspondientes, pero por la estrategia que manejará EDART en esta línea de productos permitirá que las personas que lo deseen puedan asistir a varias clases o bien incorporarse a diferentes grupos, los cuales se estima que por cada mes, empezando desde el mes 1, cinco personas paguen un paquete de 20 clases al mes y tres personas paguen el paquete que les incluya todas las clases. Con lo anteriormente dicho se espera que EDART alcance una población de 440 personas como mínimo, mismas que estarán inscritas a clases abiertas, algún curso o taller al cabo de 22 meses.

Además de estos ingresos descritos, EDART también planea percibir algunos ingresos extra, como lo sería el subarrendamiento de la cafetería de la escuela a alguna otra persona, a la cual se le cobrará una cantidad estimada de \$6,000.00 mensuales para atender la cafetería; y por otra parte, los ingresos correspondientes a las personas que se inscriban al gimnasio, en donde se especifica que estos ingresos se reflejarán hasta el tercer año de operación de EDART, ya que el gimnasio no existirá desde el principio; se estima que alrededor de 5 personas se inscriban al gimnasio cada mes, hasta llegar a 60 personas inscritas como mínimo, pagando una cantidad de \$350.00 al mes,

Toda la información que se ha mencionado en cada párrafo, ayuda a entender de donde se obtendrán los ingresos correspondientes a cada mes y año en EDART, todo esto con el fin de tener un pronóstico de ventas que sea real y veraz, ya que la empresa depende de este para poder hacer una planeación financiera adecuada y poder organizar mejor sus presupuestos, anticipándose a factores que la puedan alterar en un momento determinado.

A continuación se detallará el pronóstico de ventas mensual, hasta llegar al año 6.

Pronostico de ventas mensual						
Tiempo	Ingreso por licenciatura	Ingreso por clases abiertas, cursos y talleres	Ingreso por subarrendamiento de cafetería	Ingreso por gimnasio	Total de ingresos al mes	Total de ingresos acumulados
Año 1, Mes 1	\$1,847,100.00	\$22,500.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,875,600.00	\$1,875,600.00
Año 1, Mes 2	\$1,367,100.00	\$43,600.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,416,700.00	\$3,292,300.00
Año 1, Mes 3	\$1,367,100.00	\$66,100.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,439,200.00	\$4,731,500.00
Año 1, Mes 4	\$1,367,100.00	\$87,200.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,460,300.00	\$6,191,800.00
Año 1, Mes 5	\$1,367,100.00	\$109,700.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,482,800.00	\$7,674,600.00
Año 1, Mes 6	\$1,367,100.00	\$130,800.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,503,900.00	\$9,178,500.00
Año 1, Mes 7	\$1,367,100.00	\$153,300.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,526,400.00	\$10,704,900.00
Año 1, Mes 8	\$1,367,100.00	\$174,400.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,547,500.00	\$12,252,400.00
Año 1, Mes 9	\$1,367,100.00	\$196,600.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,570,000.00	\$13,822,400.00

ANEXO III

Tiempo	Ingreso por licenciatura	Ingreso por clases abiertas, cursos y talleres	Ingreso por subarrendamiento de cafetería	Ingreso por gimnasio	Total de ingresos al mes	Total de ingresos acumulados
Año 1, Mes 10	\$1,367,100.00	\$218,000.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,591,100.00	\$15,413,500.00
Año 1, Mes 11	\$1,367,100.00	\$240,500.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,613,600.00	\$17,027,100.00
Año 1, Mes 12	\$1,367,100.00	\$257,600.00	\$6,000.00	\$0.00	\$1,630,700.00	\$18,657,800.00
Año 2, Mes 1	\$2,300,100.00	\$276,100.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,582,200.00	\$2,582,200.00
Año 2, Mes 2	\$1,844,100.00	\$293,200.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,143,300.00	\$4,725,500.00
Año 2, Mes 3	\$1,844,100.00	\$311,700.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,161,800.00	\$6,887,300.00
Año 2, Mes 4	\$1,844,100.00	\$328,800.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,178,900.00	\$9,066,200.00
Año 2, Mes 5	\$1,844,100.00	\$347,300.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,197,400.00	\$11,263,600.00
Año 2, Mes 6	\$1,844,100.00	\$364,400.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,214,500.00	\$13,478,100.00
Año 2, Mes 7	\$1,844,100.00	\$382,900.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,233,000.00	\$15,711,100.00
Año 2, Mes 8	\$1,844,100.00	\$400,000.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,250,100.00	\$17,961,200.00
Año 2, Mes 9	\$1,844,100.00	\$418,500.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,268,600.00	\$20,229,800.00
Año 2, Mes 10	\$1,844,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,285,700.00	\$22,515,500.00
Año 2, Mes 11	\$1,844,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,285,700.00	\$24,801,200.00
Año 2, Mes 12	\$1,844,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$0.00	\$2,285,700.00	\$27,086,900.00
Año 3, Mes 1	\$3,050,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$1,750.00	\$3,493,850.00	\$3,493,850.00
Año 3, Mes 2	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$3,500.00	\$2,879,600.00	\$6,373,450.00
Año 3, Mes 3	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$5,250.00	\$2,881,350.00	\$9,254,800.00
Año 3, Mes 4	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$7,000.00	\$2,883,100.00	\$12,137,900.00
Año 3, Mes 5	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$8,750.00	\$2,884,850.00	\$15,022,750.00
Año 3, Mes 6	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$10,500.00	\$2,886,600.00	\$17,909,350.00
Año 3, Mes 7	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$12,250.00	\$2,888,350.00	\$20,797,700.00
Año 3, Mes 8	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$14,000.00	\$2,890,100.00	\$23,687,800.00
Año 3, Mes 9	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$15,750.00	\$2,891,850.00	\$26,579,650.00
Año 3, Mes 10	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$17,500.00	\$2,893,600.00	\$29,473,250.00
Año 3, Mes 11	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$19,250.00	\$2,895,350.00	\$32,368,600.00
Año 3, Mes 12	\$2,434,500.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$2,897,100.00	\$35,265,700.00
Año 4, Mes 1	\$3,416,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,879,200.00	\$3,879,200.00
Año 4, Mes 2	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$7,006,400.00
Año 4, Mes 3	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$10,133,600.00
Año 4, Mes 4	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$13,260,800.00
Año 4, Mes 5	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$16,388,000.00
Año 4, Mes 6	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$19,515,200.00
Año 4, Mes 7	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$22,642,400.00
Año 4, Mes 8	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$25,769,600.00
Año 4, Mes 9	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$28,896,800.00
Año 4, Mes 10	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$32,024,000.00
Año 4, Mes 11	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$35,151,200.00
Año 4, Mes 12	\$2,664,600.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,127,200.00	\$38,278,400.00
Año 5, Mes 1	\$3,888,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$4,351,500.00	\$4,351,500.00
Año 5, Mes 2	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$7,839,000.00
Año 5, Mes 3	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$11,326,500.00
Año 5, Mes 4	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$14,814,000.00
Año 5, Mes 5	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$18,301,500.00
Año 5, Mes 6	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$21,789,000.00
Año 5, Mes 7	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$25,276,500.00
Año 5, Mes 8	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$28,764,000.00
Año 5, Mes 9	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$32,251,500.00
Año 5, Mes 10	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$35,739,000.00
Año 5, Mes 11	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$39,226,500.00
Año 5, Mes 12	\$3,024,900.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,487,500.00	\$42,714,000.00
Año 6, Mes 1	\$4,063,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$4,525,700.00	\$4,525,700.00
Año 6, Mes 2	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$8,143,400.00
Año 6, Mes 3	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$11,761,100.00
Año 6, Mes 4	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$15,378,800.00
Año 6, Mes 5	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$18,996,500.00
Año 6, Mes 6	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$22,614,200.00
Año 6, Mes 7	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$26,231,900.00

ANEXO III

Tiempo	Ingreso por licenciatura	Ingreso por clases abiertas, cursos y talleres	Ingreso por subarrendamiento de cafetería	Ingreso por gimnasio	Total de ingresos al mes	Total de ingresos acumulados
Año 6, Mes 8	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$29,849,600.00
Año 6, Mes 9	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$33,467,300.00
Año 6, Mes 10	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$37,055,000.00
Año 6, Mes 11	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$40,702,700.00
Año 6, Mes 12	\$3,155,100.00	\$435,600.00	\$6,000.00	\$21,000.00	\$3,617,700.00	\$44,320,400.00

La información anterior, ayuda a identificar como se comportará el mercado de EDART en un tiempo determinado, y como poco a poco las diferentes líneas de productos que maneja, irán creciendo con el paso del tiempo, pudiendo afirmar las estimaciones descritas y con esto realizar una planeación financiera más real, para poder organizar mejor el presupuesto, gastos, entre otras cosas.

Se menciona también que no se manejarán todos los servicios desde un principio, porque EDART al ser una escuela de nueva creación tendrá que ser paciente para que el mercado lo pueda ir identificando, además tendrá que dejar que las estrategias tomen su tiempo para alcanzar el objetivo, ya que no sería correcto que desde un principio se invirtiera en todos los activos de EDART, si esta idea no es cien por ciento segura, ya que como se sabe, ningún negocio es seguro, puesto que cada negocio tiene su propio riesgo, además si desde un principio se le ofrece al cliente todos los servicios, en un largo plazo EDART no tendrá en que innovar o difícilmente encontrará algo que ofrecer, situación que provocará poco interés en los clientes o futuros clientes.

ANEXO IV

- Distribución de grupos de licenciatura por cada salón.

Salón de prácticas No. 1 primer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
9:30 – 11:00	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
11:00 – 12:30	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
12:30 – 14:00	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
15:30 – 17:00	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
17:00 – 18:30	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
18:30 – 20:00	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
20:00 – 21:30	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año

Salón de prácticas No. 2 primer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
9:30 – 11:00	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
11:00 – 12:30	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
12:30 – 14:00	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
15:30 – 17:00	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
17:00 – 18:30	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
18:30 – 20:00	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
20:00 – 21:30	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año

Salón de prácticas No. 3 primer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
9:30 – 11:00	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
11:00 – 12:30	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
12:30 – 14:00	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
15:30 – 17:00	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
17:00 – 18:30	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
18:30 – 20:00	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
20:00 – 21:30	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año

ANEXO IV

Salón teórico No. 1 primer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:00	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
10:00 – 11:00	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año
11:00 – 12:00	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
12:30 – 13:30	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
16:00 – 17:00	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año	Contemporáneo primer año
17:00 – 18:00	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año	Jazz primer año
18:30 – 19:30	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año	Comedia musical primer año
20:00 – 21:00	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año	Ballet primer año

Salón de prácticas No. 4 segundo año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
9:30 – 11:00	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
11:00 – 12:30	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
12:30 – 14:00	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
15:30 – 17:00	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
17:00 – 18:30	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
18:30 – 20:00	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
20:00 – 21:30	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año

Salón de prácticas No. 5 segundo año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
9:30 – 11:00	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
11:00 – 12:30	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
12:30 – 14:00	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
15:30 – 17:00	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
17:00 – 18:30	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
18:30 – 20:00	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
20:00 – 21:30	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año

ANEXO IV

Salón de prácticas No. 6 segundo año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
9:30 – 11:00	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
11:00 – 12:30	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
12:30 – 14:00	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
15:30 – 17:00	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
17:00 – 18:30	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
18:30 – 20:00	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
20:00 – 21:30	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año

Salón teórico No. 2 segundo año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:00	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
10:00 – 11:00	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año
11:00 – 12:00	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
12:30 – 13:30	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
16:00 – 17:00	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año	Contemporáneo segundo año
17:00 – 18:00	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año	Jazz segundo año
18:30 – 19:30	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año	Comedia musical segundo año
20:00 – 21:00	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año	Ballet segundo año

Salón de prácticas No. 7 tercer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
9:30 – 11:00	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
11:00 – 12:30	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
12:30 – 14:00	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
15:30 – 17:00	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
17:00 – 18:30	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
18:30 – 20:00	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
20:00 – 21:30	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año

ANEXO IV

Salón de prácticas No. 8 tercer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
9:30 – 11:00	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
11:00 – 12:30	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
12:30 – 14:00	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
15:30 – 17:00	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
17:00 – 18:30	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
18:30 – 20:00	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
20:00 – 21:30	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año

Salón de prácticas No. 9 tercer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
9:30 – 11:00	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
11:00 – 12:30	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
12:30 – 14:00	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
15:30 – 17:00	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
17:00 – 18:30	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
18:30 – 20:00	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
20:00 – 21:30	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año

Salón teórico No. 3 tercer año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:00	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
10:00 – 11:00	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año
11:00 – 12:00	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
12:30 – 13:30	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
16:00 – 17:00	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año	Contemporáneo tercer año
17:00 – 18:00	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año	Jazz tercer año
18:30 – 19:30	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año	Comedia musical tercer año
20:00 – 21:00	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año	Ballet tercer año

ANEXO IV

Salón de prácticas No. 10 cuarto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
9:30 – 11:00	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
11:00 – 12:30	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
12:30 – 14:00	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
15:30 – 17:00	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
17:00 – 18:30	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
18:30 – 20:00	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
20:00 – 21:30	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año

Salón de prácticas No. 11 cuarto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
9:30 – 11:00	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
11:00 – 12:30	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
12:30 – 14:00	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
15:30 – 17:00	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
17:00 – 18:30	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
18:30 – 20:00	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
20:00 – 21:30	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año

Salón de prácticas No. 12 cuarto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
9:30 – 11:00	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
11:00 – 12:30	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
12:30 – 14:00	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
15:30 – 17:00	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
17:00 – 18:30	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
18:30 – 20:00	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
20:00 – 21:30	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año

ANEXO IV

Salón teórico No. 4 cuarto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:00	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
10:00 – 11:00	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año
11:00 – 12:00	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
12:30 – 13:30	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
16:00 – 17:00	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año	Contemporáneo cuarto año
17:00 – 18:00	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año	Jazz cuarto año
18:30 – 19:30	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año	Comedia musical cuarto año
20:00 – 21:00	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año	Ballet cuarto año

Salón de prácticas No. 13 quinto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
9:30 – 11:00	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
11:00 – 12:30	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
12:30 – 14:00	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
15:30 – 17:00	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
17:00 – 18:30	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
18:30 – 20:00	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
20:00 – 21:30	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año

Salón de prácticas No. 14 quinto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
9:30 – 11:00	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
11:00 – 12:30	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
12:30 – 14:00	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
15:30 – 17:00	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
17:00 – 18:30	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
18:30 – 20:00	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
20:00 – 21:30	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año

ANEXO IV

Salón de prácticas No. 15 quinto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:30	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
9:30 – 11:00	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
11:00 – 12:30	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
12:30 – 14:00	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
15:30 – 17:00	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
17:00 – 18:30	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
18:30 – 20:00	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
20:00 – 21:30	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año

Salón teórico No. 5 quinto año					
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 – 9:00	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
10:00 – 11:00	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año
11:00 – 12:00	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
12:30 – 13:30	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
16:00 – 17:00	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año	Contemporáneo quinto año
17:00 – 18:00	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año	Jazz quinto año
18:30 – 19:30	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año	Comedia musical quinto año
20:00 – 21:00	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año	Ballet quinto año

- Distribución de grupos de las clases, cursos y talleres.

Salón de prácticas de clases abiertas, cursos y talleres No. 1						
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
8:00 – 9:30	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 1	Grupo 1 S
9:30 – 11:00	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	
11:00 – 12:30	Ballet sexto año	Ballet sexto año	Ballet sexto año	Ballet sexto año	Ballet sexto año	
12:30 – 14:00	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 3	Grupo 2 S
14:00 – 15:30	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 5	Grupo 3 S
15:30 – 17:00	Grupo 7	Grupo 8	Grupo 7	Grupo 8	Grupo 7	Grupo 4 S
17:00 – 18:30	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	Contemporáneo sexto año	
18:30 – 20:00	Ballet sexto año	Ballet sexto año	Ballet sexto año	Ballet sexto año	Ballet sexto año	
20:00 – 21:30						

ANEXO IV

Salón de prácticas de clases abiertas, cursos y talleres No. 2						
Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
8:00 – 9:30	Grupo 9	Grupo 10	Grupo 9	Grupo 10	Grupo 9	Grupo 5 S
9:30 – 11:00	Grupo 11	Grupo 12	Grupo 11	Grupo 12	Grupo 11	Grupo 6 S
11:00 – 12:30	Grupo 13	Grupo 14	Grupo 13	Grupo 14	Grupo 13	Grupo 7 S
12:30 – 14:00	Grupo 1	Grupo 16	Grupo 15	Grupo 16	Grupo 15	Grupo 8 S
14:00 – 15:30						
15:30 – 17:00	Grupo 17	Grupo 18	Grupo 17	Grupo 18	Grupo 17	Grupo 9 S
17:00 – 18:30	Grupo 19	Grupo 20	Grupo 19	Grupo 20	Grupo 19	Grupo 10 S
18:30 – 20:00	Grupo 21	Grupo 22	Grupo 21	Grupo 22	Grupo 21	Grupo 11 S
20:00 – 21:30						

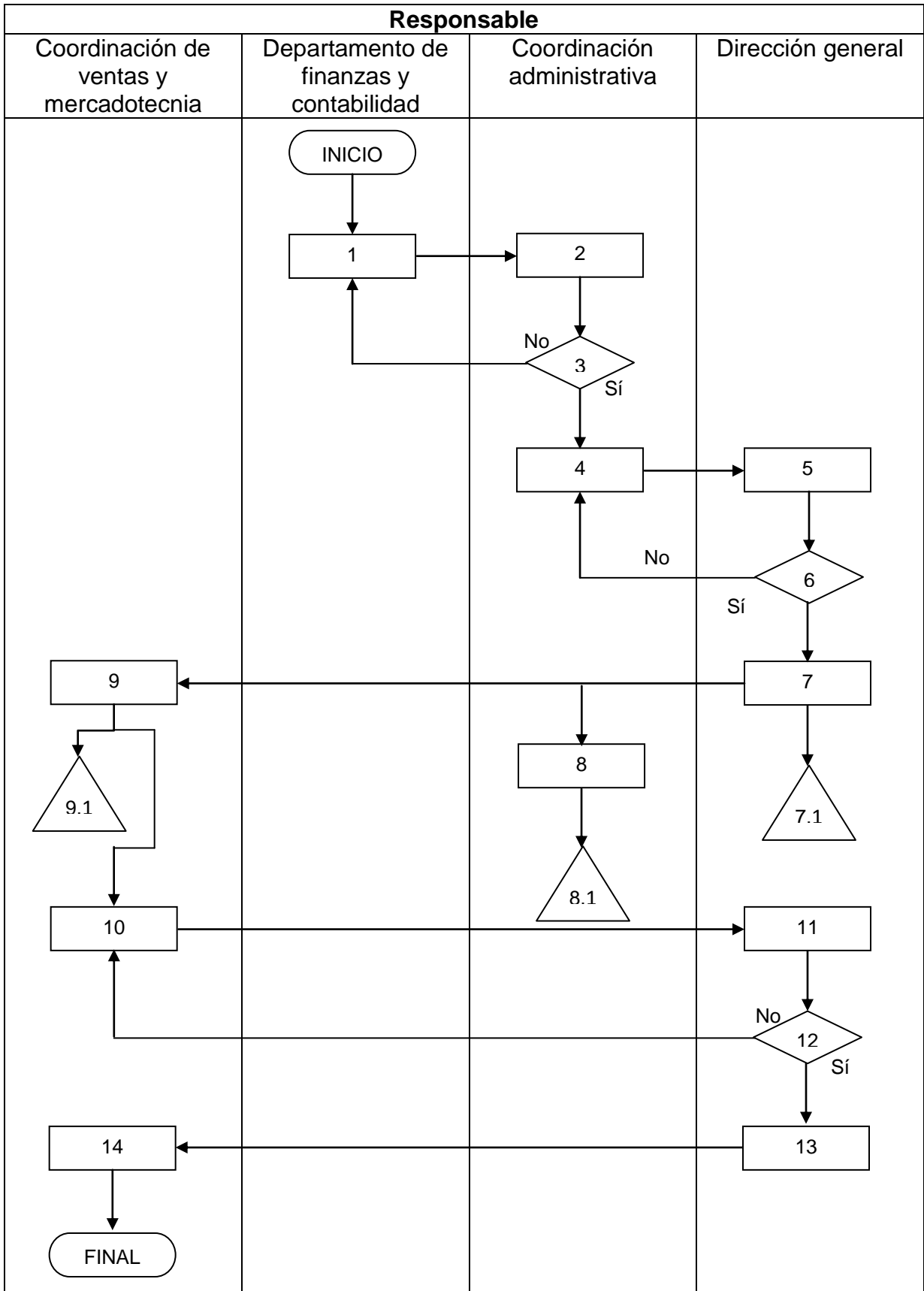
Las tablas mencionadas en este anexo, ayudarán a entender de una mejor manera como se organizarán a los alumnos tanto de las licenciaturas como de las otras actividades para que estos puedan realizar sus actividades de una manera continua y ordenada, ya que este orden permite que cada grupo de estudiantes pueda desempeñar su actividad sin afectar a otro grupo, ya sea matutino o vespertino y con esto poder controlar a un flujo de personas de aproximadamente 1,188 personas a diario.

ANEXO V

Proceso de ventas y mercadotecnia.

No.	Actividad	Responsable	Duración
1	Elaboración del pronóstico de ventas mensual.	Administrador financiero	1 día
2	Presentación del pronóstico de ventas para su aprobación.	Administración financiero	De 10 a 30 minutos
3	Si está correcta el pronóstico de ventas se acepta, sino se manda a corregir.	Coordinador administrativo	1 día
4	Se firma el pronóstico de ventas mensual y se manda al director general.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
5	Recibe el pronóstico de ventas firmado.	Director general	De 1 a 5 minutos
6	Si está correcta el pronóstico de ventas se acepta, sino se manda a corregir.	Director general	1 día
7	Se firma el pronóstico de ventas mensual y se envía copias a la coordinación administrativa y coordinación de mercadotecnia y se archiva el pronóstico de ventas.	Director general	De 1 a 5 minutos
8	Se recibe copia del pronóstico de ventas y se archiva.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
9	Se recibe copia del pronóstico de ventas y se archiva.	Coordinador de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos
10	Se generan las estrategias necesarias para cubrir el pronóstico de ventas y se envían a la dirección general.	Coordinador de ventas y mercadotecnia	1 Semana
11	Se reciben las propuestas.	Director general	5 minutos
12	Si son correctas las estrategias se aceptan sino se regresan para corregir.	Director general	De 1 a 3 días
13	Se firman las estrategias, se archivan y se mandan a la coordinación de ventas y mercadotecnia.	Director general	De 1 a 5 minutos
14	Se reciben las estrategias firmadas y aceptadas por la dirección y se ponen en práctica.	Coordinador de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos

ANEXO V



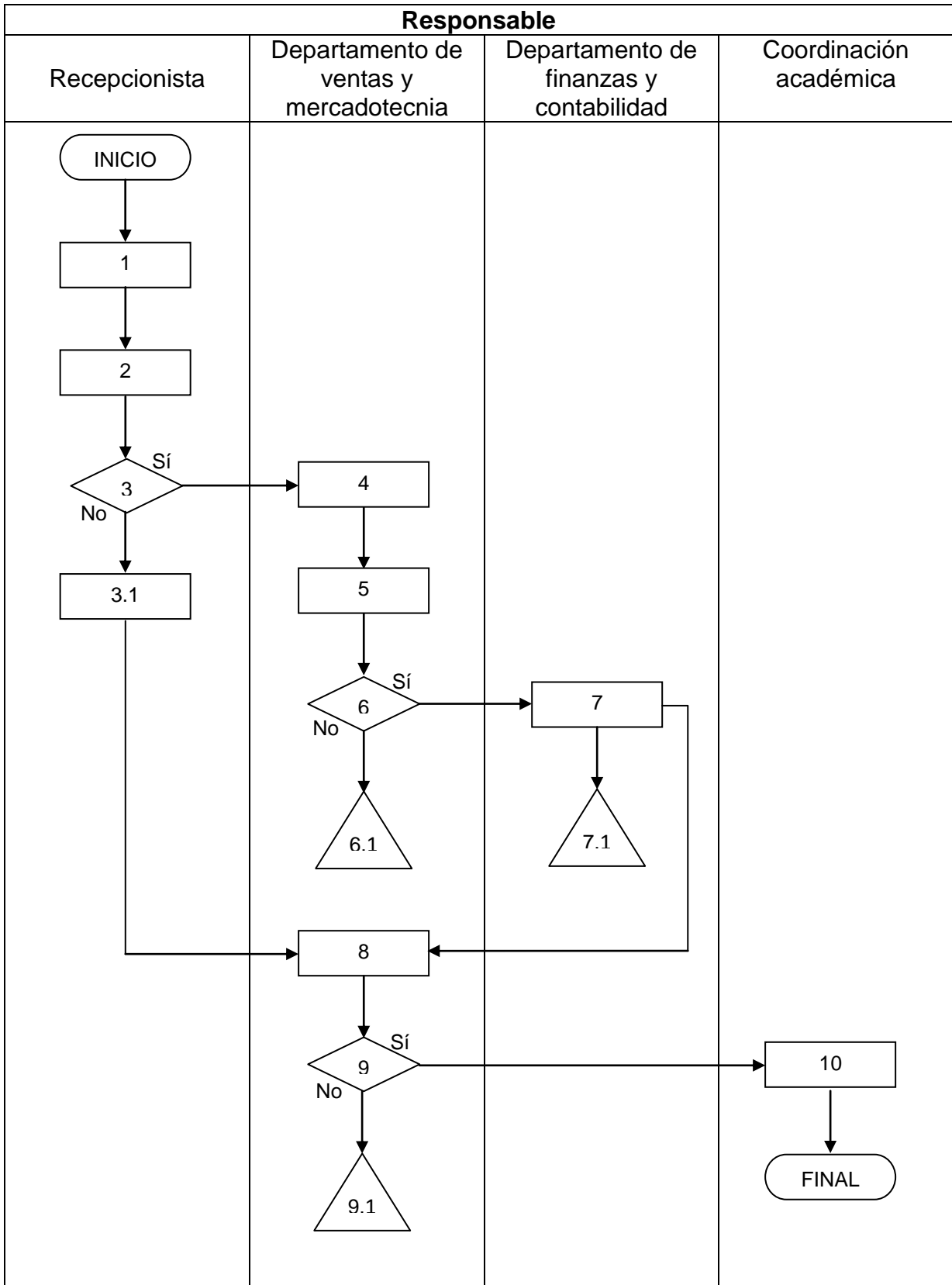
ANEXO V

ANEXO VI

Proceso de atención al cliente e inscripción a clases, taller o curso.

No.	Actividad	Responsable	Duración
1	Entra el cliente a las instalaciones de EDART, se le recibe amablemente y se le da la bienvenida.	Recepcionista	1 minuto
2	Se le preguntara al cliente de forma amable en que lo pueden ayudar	Recepcionista	1 minuto
3	Si es la primera vez que visita EDART o si la persona ya se inscribirá en alguno de los servicios, se le canalizará con una persona de ventas; si es por algún otro motivo se le atenderá la duda.	Recepcionista	3 minutos
3.1	Si la persona viene por alguna cortesía de una clase gratis, se le llamara al vendedor que le programo su clase gratis para que lo lleve a su grupo.	Recepcionista	3 minutos
4	Se le invita al cliente a sentarse de manera amable.	Vendedor	1 minuto
5	Se le invita a leer el aviso de privacidad.	Vendedor	1 minuto
6	Si la persona ya se va a inscribir se le brindarán los formato correspondientes, dependiendo el tipo de servicio que desee, se le canalizará para pagar en caja, en caso de que sea su primera vez que pide informes, se le pedirán datos y se le invitará a una clase muestra; si el servicio que desea no está disponible en ese momento, se conservará en la base de datos y se le dará un pequeño paseo por la escuela.	Vendedor	5 minutos
7	Se recibe el formato de pago, se registra en sistema y se sella el comprobante, se le pregunta al alumno si requiere factura y se le pide que regrese con el vendedor que lo atendió.	Personal de caja.	De 5 a 10 minutos
8	El vendedor recibe al alumno y verifica que no tenga dudas y explica últimos detalles.	Vendedor	De 1 a 5 minutos
9	Si el interesado ya se inscribió, pasa a entrevista con el coordinador académico correspondiente, si no se ha inscrito, únicamente lo lleva a su salón.	Vendedor	5 minutos
10	El coordinador correspondiente le da la bienvenida personalmente al nuevo alumno.	Coordinador académico de clases libres	De 5 a 10 minutos

ANEXO VI



ANEXO VII

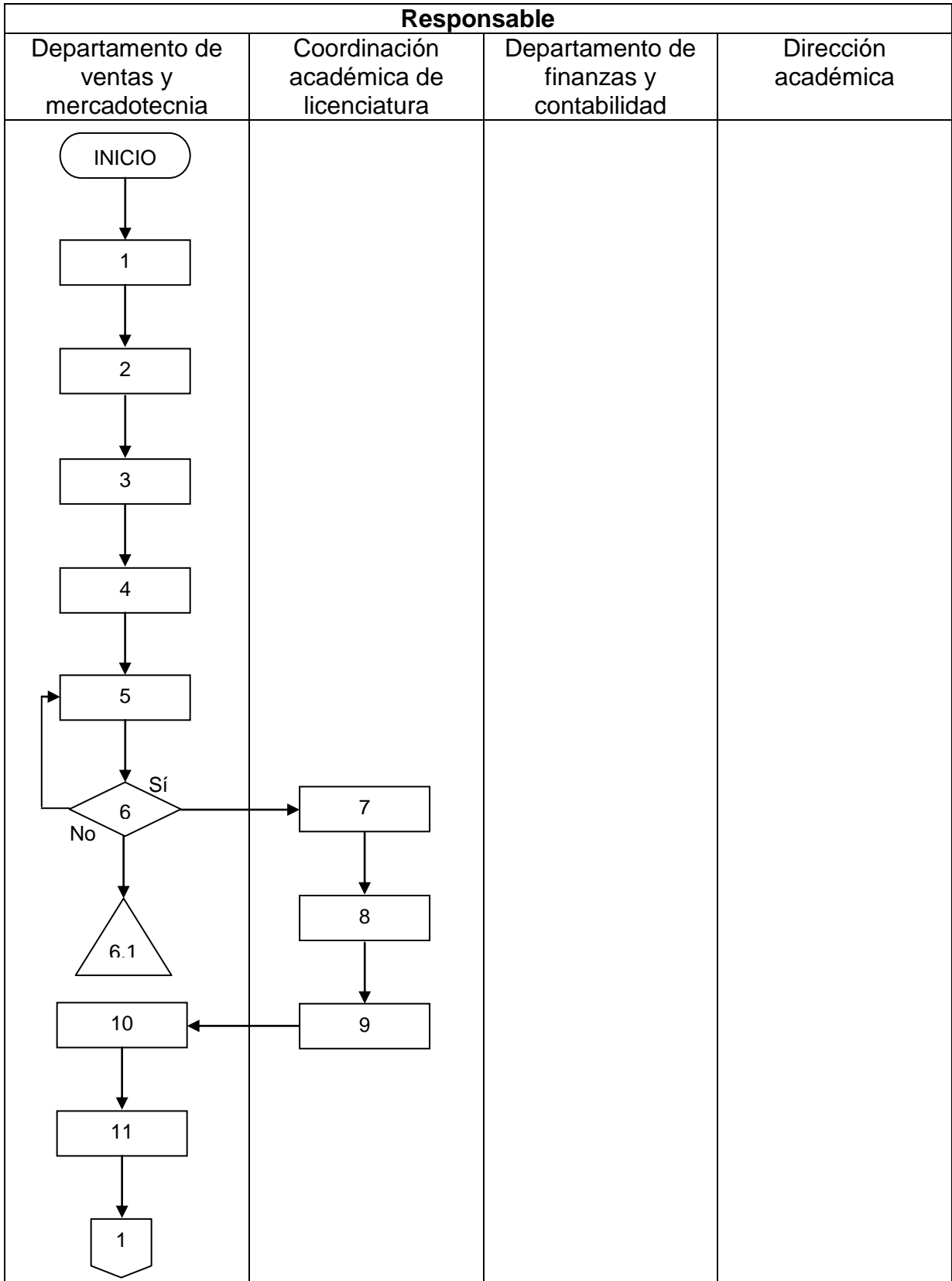
Proceso de inscripción a una licenciatura.

No.	Actividad	Responsable	Duración
1	En el mes de Mayo, se abrirán las convocatorias para la entrega de fichas de examen de admisión, publicadas en diferentes tipos de medios.	Departamento de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos
2	Se atenderán las llamadas y se llenaran los registros de los aspirantes interesados.	Departamento de ventas y mercadotecnia	De 1 a 4 semanas
3	Una vez lleno el registro de aspirantes, se les dará fecha para sus exámenes de admisión.	Departamento de ventas y mercadotecnia	1 día
4	Al llegar la fecha de admisión, se les atenderá amablemente a los aspirantes que lleguen a las instalaciones de EDART.	Departamento de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos
5	Se le verificará la documentación y se dividirán en grupos.	Departamento de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos
6	Si está correcta la documentación, se le otorgará un número y se archivara la documentación correspondiente, si no es correcta la documentación, se mandará a corregir.	Departamento de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos
7	Se les explicara a los grupos la forma en que serán evaluados y les deseará suerte a todos.	Coordinador académico de licenciaturas	De 5 a 10 minutos
8	Una vez dadas las explicaciones del coordinador, se empezarán a pasar a los aspirantes a cada salón.	Vendedores, profesores, estudiantes o cualquier tipo de empleado libre.	4 horas
9	Una vez que los grupos pasen a cada salón, empezarán a realizar su examen para ser evaluados, de acuerdo a cada área y disciplina correspondiente.	Profesores, coordinadores académicos y la directora académica	4 horas
10	Al término del examen se le invitará a cada uno de los aspirantes a que se retiren, para que los profesores, director y personal académico realicen la selección de los aspirantes.	Departamento de ventas y mercadotecnia	4 horas
11	Una vez que el personal académico haya tomado alguna decisión, se les dará aviso a los aspirantes que fueron seleccionados, así como a los que no.	Departamento de ventas y mercadotecnia	1 semana

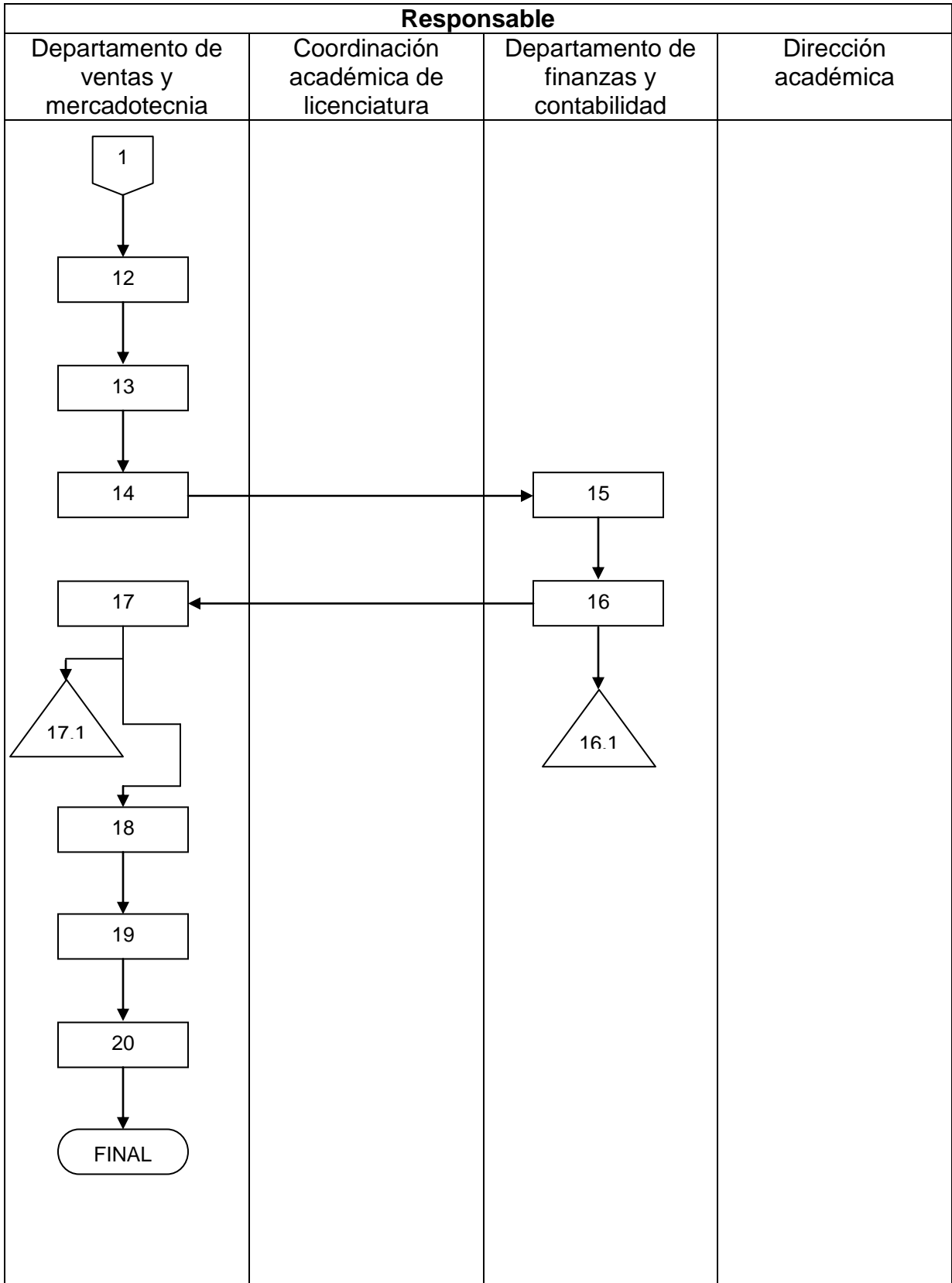
ANEXO VII

12	A los alumnos que fueron elegidos podrán regresar a las instalaciones de EDART, para completar su inscripción, y para los alumnos que no fueron seleccionados, se les programará para poderse incorporar el siguiente ciclo escolar o bien incorporarse a al taller de regularización, o algún otro tipo de servicio para su preparación, vía telefónica o internet.	Departamento de ventas y mercadotecnia	1 semana
13	A los alumnos que fueron aceptados e ingresen a las instalaciones se les atenderá de manera amable y respetuosa.	Departamento de ventas y mercadotecnia	1 semana
14	Se les invitará a los aspirantes a pasar a caja a pagar o bien si realizaron algún depósito bancario se les invitará a que entreguen copia del depósito y verifiquen que su pago se haya realizado con éxito.	Departamento de ventas y mercadotecnia	De 1 a 5 minutos
15	Los aspirantes pasarán a pagar su inscripción o bien a corroborar que los datos del depósito estén correctos.	Personal de caja	De 1 a 5 minutos
16	Una vez que este comprobado el pago se archivara y la cajera les otorgará su talón de pago y en su caso su factura, una vez entregado sus comprobantes con copia, se les pedirá a los aspirantes que regresen con el vendedor que los atendió.	Personal de caja	De 1 a 5 minutos
17	Una vez que regresen los aspirantes con el vendedor se les entregará su formato de inscripción para que sea llenado, mismo que le entregarán al vendedor una copia de su comprobante de pago que se archivará; invitándolos a leer el aviso de privacidad nuevamente así como el reglamento.	Vendedor	De 5 a 20 minutos
18	Una vez que se termine de llenar los formatos de inscripción y se hayan pagado todas las cuotas, se les otorgará su tira de materias, así como la lista de los materiales que se ocuparan para sus clases.	Vendedor	De 5 a 10 minutos
19	Se le programará al alumno una fecha para que se les presenten a sus profesores y se les dé la bienvenida formal por parte de los coordinadores y la dirección.	Vendedor	De 5 a 10 minutos
20	Se le preguntará al alumno si tiene alguna duda, de lo contrario se podrá retirar.	Vendedor	De 5 a 10 minutos

ANEXO VII



ANEXO VII



ANEXO VIII

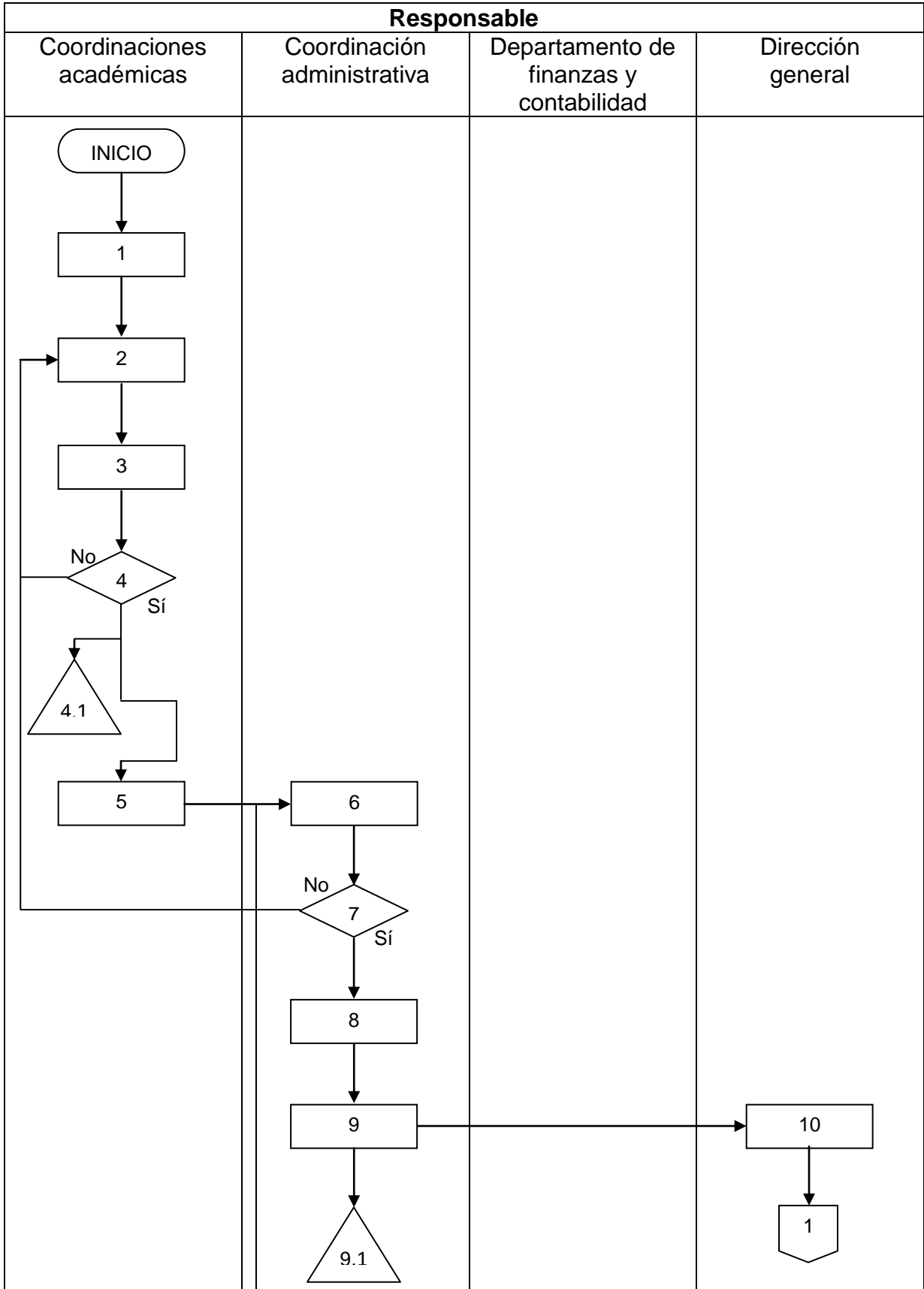
Proceso de elaboración de nómina a docentes.

No.	Actividad	Responsable	Duración
1	Se le avisará a cada maestro que se tiene que organizar con su respectivo coordinador para determinar cuántas clases impartirá en el mes, con un mes de anticipación.	Coordinador académico de licenciatura y coordinador académico de clases abiertas	1 día
2	Se elaborará la pre nómina tanto de maestros de la licenciatura como de maestros de cursos, talleres y clases abiertas, en donde se verificarán cuantas clases impartirá cada docente.	Coordinador académico de licenciatura y coordinador académico de clases abiertas	1 día
3	Se les enseñará a los profesores el total de clases que impartirá.	Coordinador académico de licenciatura y coordinador académico de clases abiertas	De 5 a 20 minutos
4	Si está bien se acepta, se archiva y se firma por ambas partes, en caso de que esté mal se corrige el error.	Coordinador académico de licenciatura y coordinador académico de clases abiertas	De 1 a 5 minutos
5	Una vez firmado por ambas partes se envía la pre nómina a la coordinación administrativa.	Coordinador académico de licenciatura y coordinador académico de clases abiertas	De 1 a 5 minutos
6	Se recibe la pre nómina realizada por los coordinadores administrativos.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
7	Se revisa la pre nómina, si está bien se acepta, si se tiene alguna duda se verifica con el coordinador académico correspondiente.	Coordinador administrativo	De 2 a 5 horas
8	Una vez que se haya revisado el documento, se calculan impuestos y otros cargos o abonos de ejercicios anteriores en caso de que los tengan.	Coordinador administrativo	De 4 a 8 horas
9	Una vez que esté listo la pre nómina en forma se firma, se archiva y se envía al director general para revisión.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos

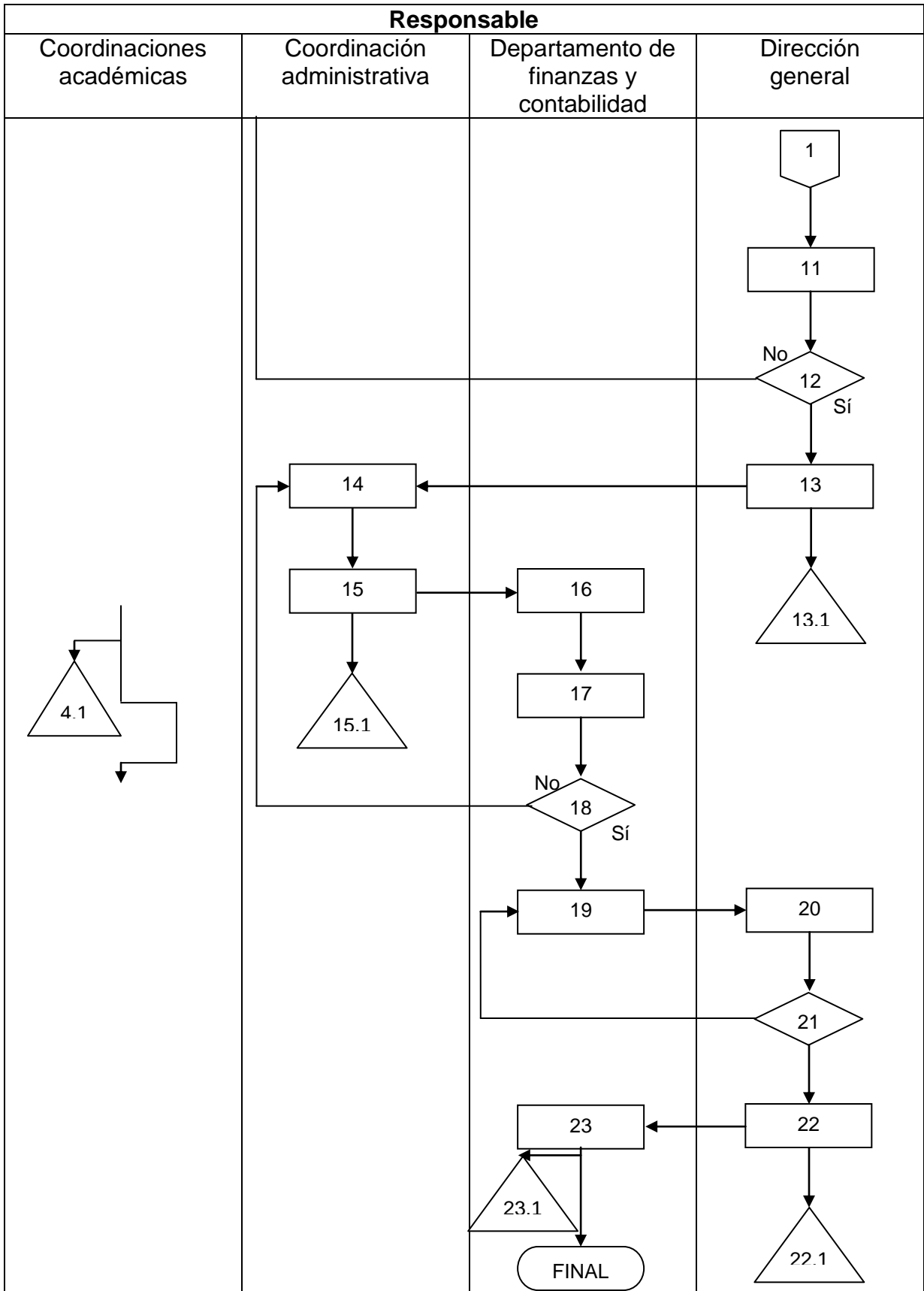
ANEXO VIII

10	Se recibe la pre nomina en tiempo y forma.	Dirección general	De 1 a 5 minutos
11	Se revisa la pre nomina tanto en fondo y forma, así como las firmas tanto de los coordinadores académicos como por el coordinador administrativo.	Dirección general	1 día
12	Si está correcta la pre nómina tanto en fondo como en forma se acepta, sino está correcta se manda a corregir.	Dirección general	De 1 a 5 minutos
13	Una vez que está correcta la pre nómina se firma, se copia, se archiva y se manda la original al coordinador administrativo	Dirección general	De 1 a 5 minutos
14	Se recibe la pre nómina, se revisa que este aprobada y firmada por el director general.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
15	Se envía a contabilidad para poder realizar la nómina y se archiva.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
16	Se recibe la pre nómina en tiempo y forma, con las firmas correspondientes.	Contador	De 1 a 5 minutos
17	Se revisa la pre nómina.	Contador	De 4 a 8 horas
18	Si se tiene alguna duda se rectifica, si no existe alguna duda se acepta.	Contador	De 4 a 8 horas
19	Si cumple con todos los requisitos la pre nómina, se realiza la nómina conforme a la ley y a los cargos y abonos de ejercicios pasados y se manda la nómina para su aprobación firmada al director general.	Contador	1 día
20	Recibe la nómina elaborada.	Administración general	De 1 a 5 minutos
21	Si está correcta se acepta, si tiene dudas se mandan a corregir.	Administración general	De 1 a 2 horas
22	Una vez que está correcta se firma, se archiva y se regresa a contabilidad.	Administración general	De 1 a 5 minutos
23	Recibe la nómina firmada y aceptada y se archiva.	Contador	De 1 a 5 minutos

ANEXO VIII



ANEXO VIII



ANEXO VIII

ANEXO IX

Proceso de compra de papelería y equipo de oficina.

No.	Actividad	Responsable	Duración
1	Se detecta la necesidad de la compra de papelería y equipo de oficina en el almacén.	Coordinador administrativo	De 15 a 30 minutos.
2	Se revisa en sistema el documento en donde se especifica los tiempos y las fechas en el cual se abastece la empresa de papelería y equipo de oficina, que fueron calculados junto con el director general.	Coordinador administrativo	De 30 minutos a 1 hora
3	Si está dentro de los tiempos establecidos, se acepta, sino está dentro de los tiempos establecidos se investiga en sistema o bien con el director general.	Coordinador administrativo	De 5 a 20 minutos
4	Una vez que esté en orden la necesidad de compra, se revisará el presupuesto de compra y adquisición de papelería y equipo de oficina en sistema.	Coordinador administrativo	De 15 a 30 minutos
5	Si hay presupuesto se sigue con el flujo, en caso de no haber presupuesto se consulta con el departamento de finanzas y contabilidad y se notifica al director general.	Coordinador administrativo	De 30 minutos a 1 hora
6	Una vez se tenga disponible el presupuesto para efectuar la compra se dispone a elaborar de manera formal el "brief de compra de papelería y equipo de oficina"; conforme a los proveedores establecidos en el sistema.	Coordinador administrativo	De 30 a 45 minutos
7	Una vez que se termine de llenar el "brief de compra de papelería y equipo de oficina", se firmará, se archivará y se mandará al director general para su aprobación.	Coordinador administrativo	De 5 a 10 minutos
8	Se recibe el brief de compra de papelería y equipo de oficina.	Director general	De 1 a 5 horas
9	Se revisa el brief de compra de papelería y equipo de oficina, tanto en contenido como en forma,	Director general	De 30 a 45 minutos
10	Se verifica la necesidad de compra de papelería y equipo de oficina con el documento establecido en el sistema en cuanto a tiempo y fechas de compra; así mismo se revisará que los proveedores seleccionados se encuentren dentro de la	Director general	De 15 a 30 minutos

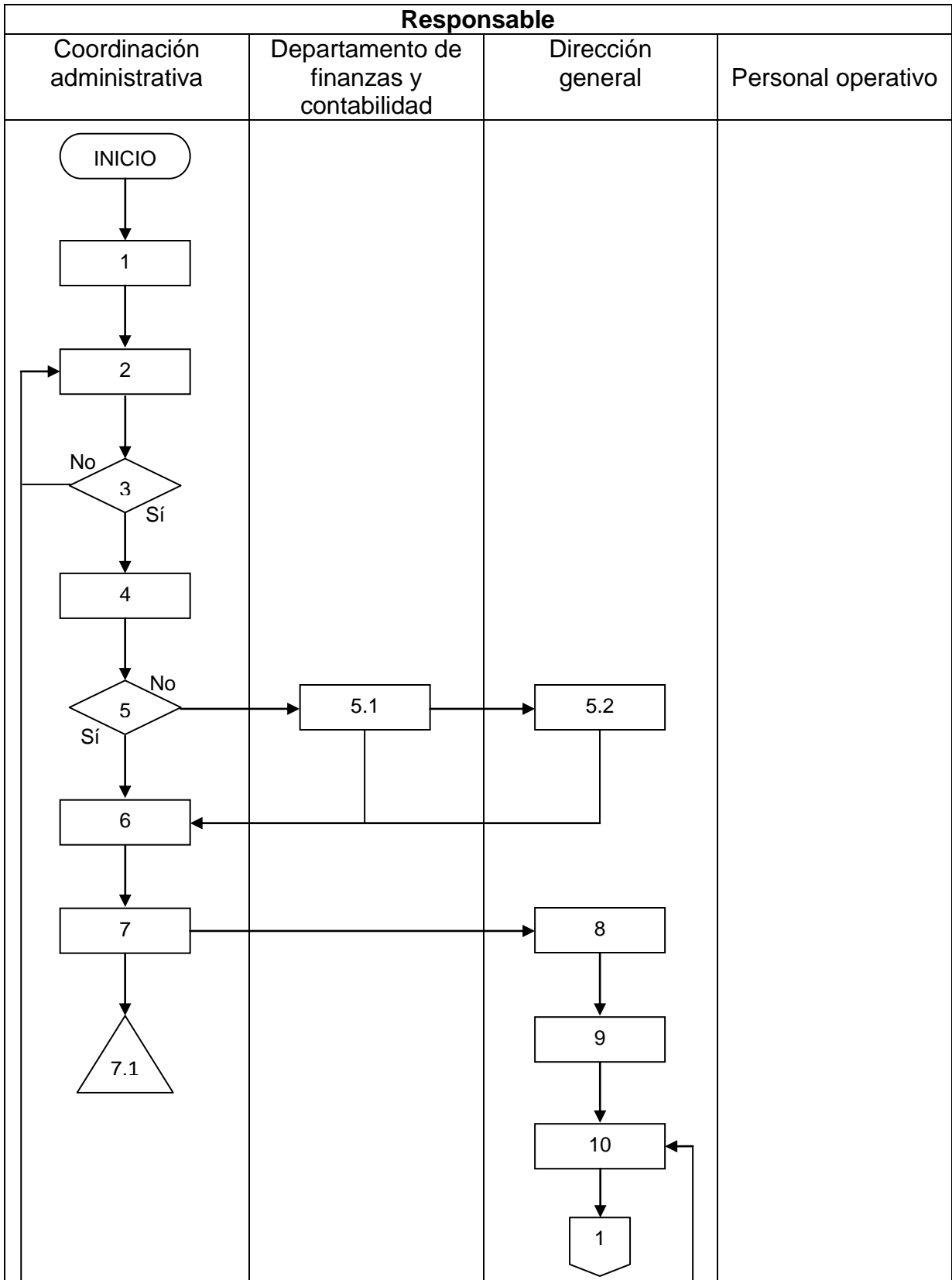
ANEXO IX

	base de datos de proveedores, al igual que se verifica que exista presupuesto para la compra.		
11	Si está correcta la petición tanto en fondo y forma, se comprueba la necesidad y hay presupuesto disponible, se acepta el presupuesto y la orden de compra, sino está correcto el brief ya sea en fondo y forma o no se comprueba la necesidad se manda a verificar.	Director general	De 10 a 15 minutos
12	Una vez que este correcto el brief de compra, se firmará, se archivará y se regresará al coordinador administrativo	Director general	De 1 a 5 minutos
13	Se recibe el brief de compra que fue mandado por el director general.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
14	Se revisa el documento y se verifica que aparezca la firma del director general.	Coordinador administrativo	De 5 a 10 minutos
15	Si todo está correcto, sigue el flujo, si se tuviera alguna duda o corrección se verificará con el director general	Coordinador administrativo	De 5 a 10 minutos
16	Una vez que el brief este correctamente firmado y no se tenga alguna duda se archivará y se procederá a realizar la compra comunicándose con los proveedores seleccionados.	Coordinador administrativo	De 30 minutos a 1 hora
17	En caso de que exista algún problema con un proveedor se seleccionará algún otro de la lista y en caso de no tener una segunda opción, se verificará con el director general.	Coordinador administrativo	De 1 a 2 horas
18	Si no hay algún problema con el proveedor, se realizará el pedido, especificando, monto, cantidad, fecha y hora de entrega y se archiva.	Coordinador administrativo	De 10 a 30 minutos
19	En caso de que se tenga que pagar con anticipación la mercancía se realiza una transferencia, en caso de no pagar anticipadamente se espera hasta llegar la mercancía.	Coordinador administrativo	De 10 a 20 minutos.
20	En cuanto llega la mercancía a las instalaciones, se le pedirá su orden de compra.	Vigilante	De 1 a 5 minutos
21	Se le notificará al coordinador administrativo que el pedido llegó.	Vigilante	De 1 a 5 minutos
22	Si autoriza el coordinador administrativo, el pedido puede pasar, si no se autoriza no podrá pasar el pedido.	Vigilante	De 5 a 10 minutos

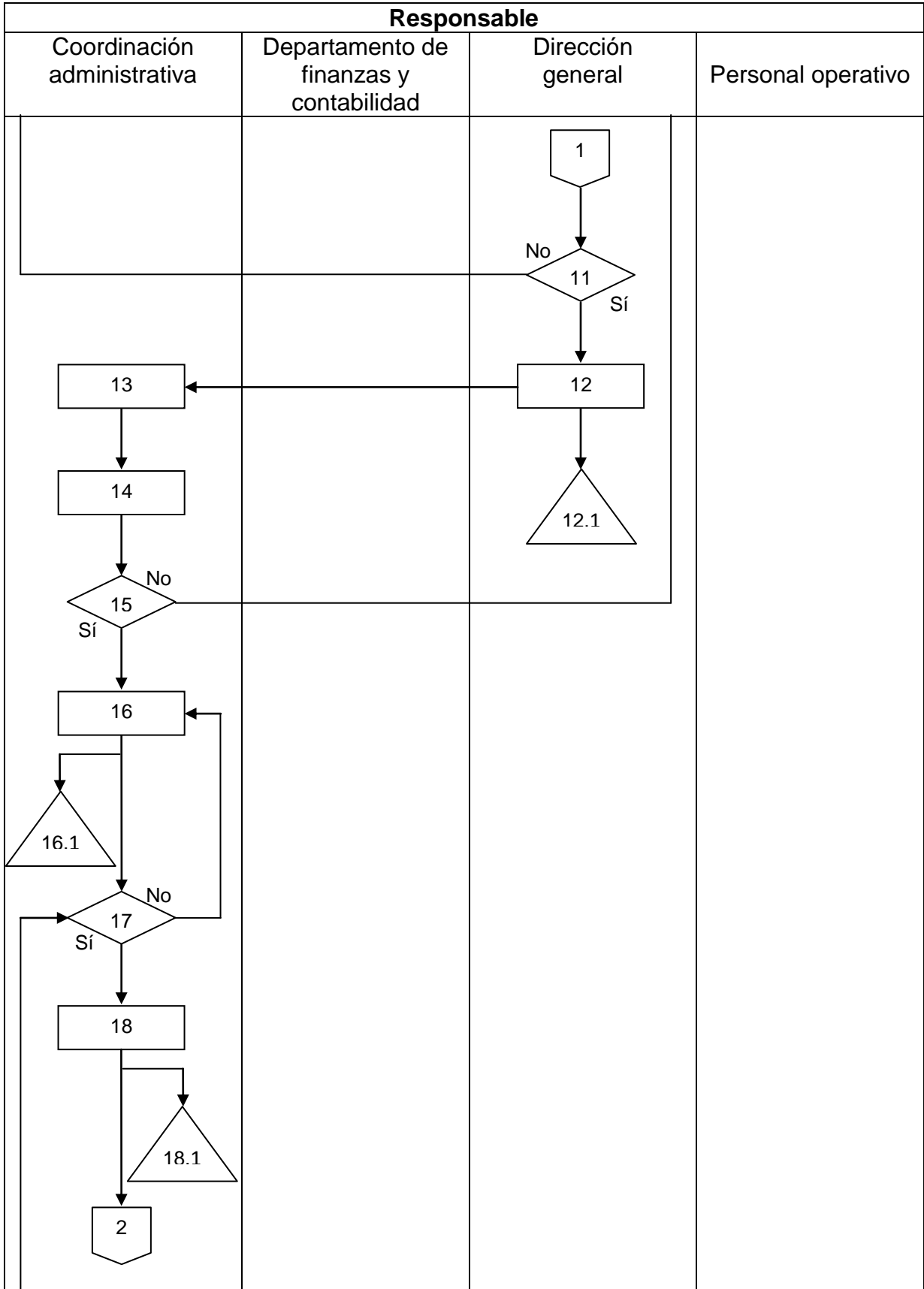
ANEXO IX

23	Una vez autorizado el pedido, se le invitará pasar al proveedor a las instalaciones.	Vigilante	De 1 5 minutos
24	Una vez dentro de las instalaciones, se verificará el material solicitado	Coordinador administrativo	De 5 a 10 minutos
25	Si está correcto el material, se firmará de recibido, de lo contrario se aclarará el asunto y la situación.	Coordinador administrativo	De 5 a 10 minutos
26	Una vez que este correcta la mercancía se firmará la orden	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
27	Se mandará al proveedor a caja para el pago y/o factura.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
28	Llegará el proveedor a caja y se le recibirá con respeto.	Cajera	De 1 a 5 minutos
29	Se le pagará el material solicitado y/o se le emitirá una factura.	Cajera	De 5 a 10 minutos
30	Una vez se le haya pagado al proveedor se le invitara a retirarse, dándole las gracias.	Cajera	De 1 a 5 minutos
31	Se le avisará al coordinador administrativo que se realizo el pago y la operación con éxito.	Cajera	De 1 a 5 minutos
32	En cuanto el coordinador administrativo este enterado que la operación finalizó con éxito, mandara llamar al mensajero por la mercancía	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
33	En cuanto llegue el mensajero por la mercancía este la acomodará en el almacén en el orden establecido.	Mensajero	De 15 a 30 minutos
34	En cuanto se termine de acomodar los materiales en el almacén, se le notificará al coordinador administrativo.	Mensajero	De 1 a 5 minutos
35	Se comprobará que la mercancía se encuentra acomodada y en su lugar.	Coordinador administrativo	De 10 a 20 minutos
36	Si se detecta alguna anomalía se mandara llamar al mensajero para verificarla, si no se detecta ninguna anomalía se acepta.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
37	Una vez que fue aceptada la distribución de la mercancía guardad, se notifica al director general que la mercancía se encuentra en tiempo y forma y guarda en el sistema.	Coordinador administrativo	De 1 a 5 minutos
38	Recibe la notificación y lo guarda en el sistema.	Director general	De 1 a 5 minutos.

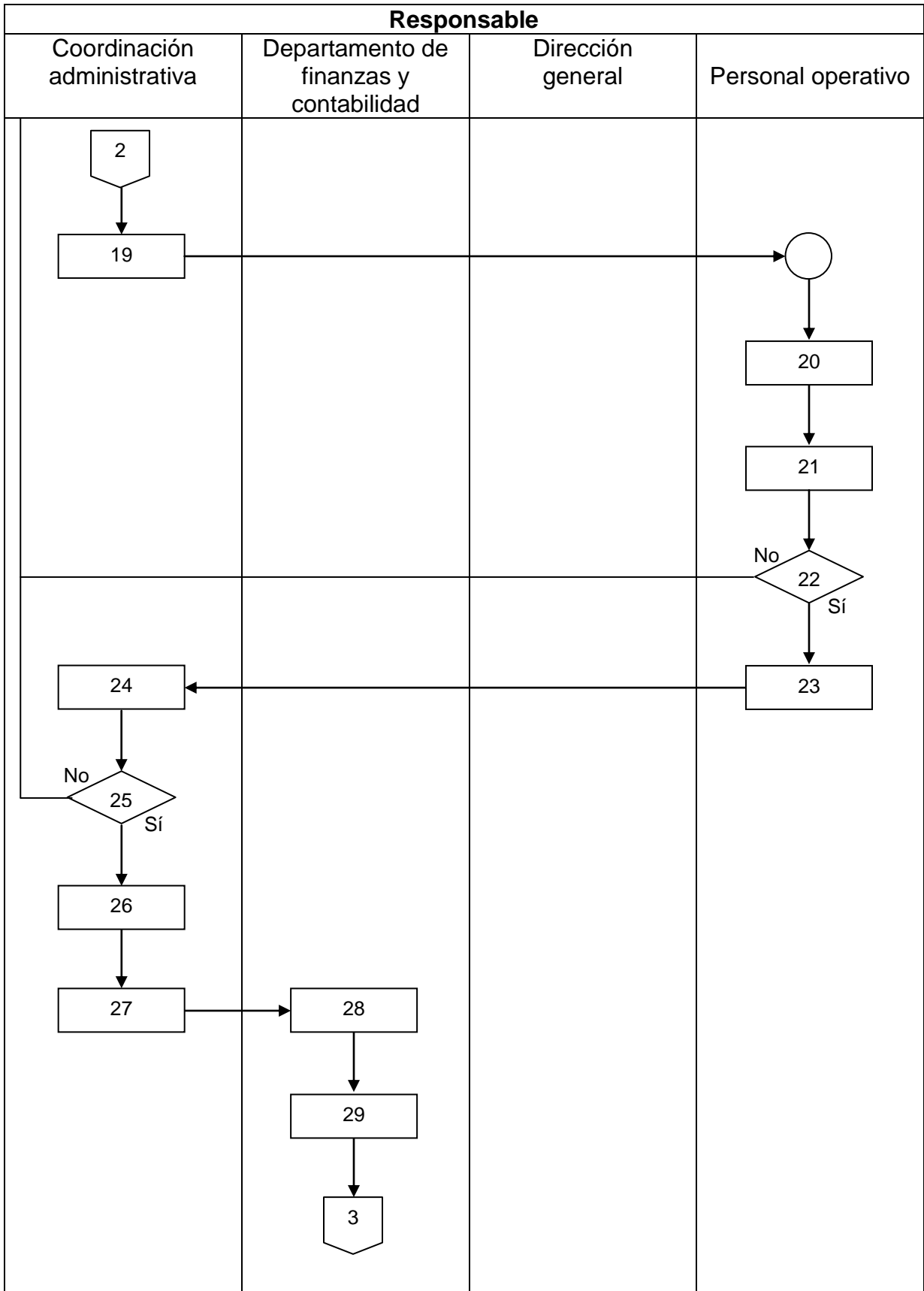
ANEXO IX



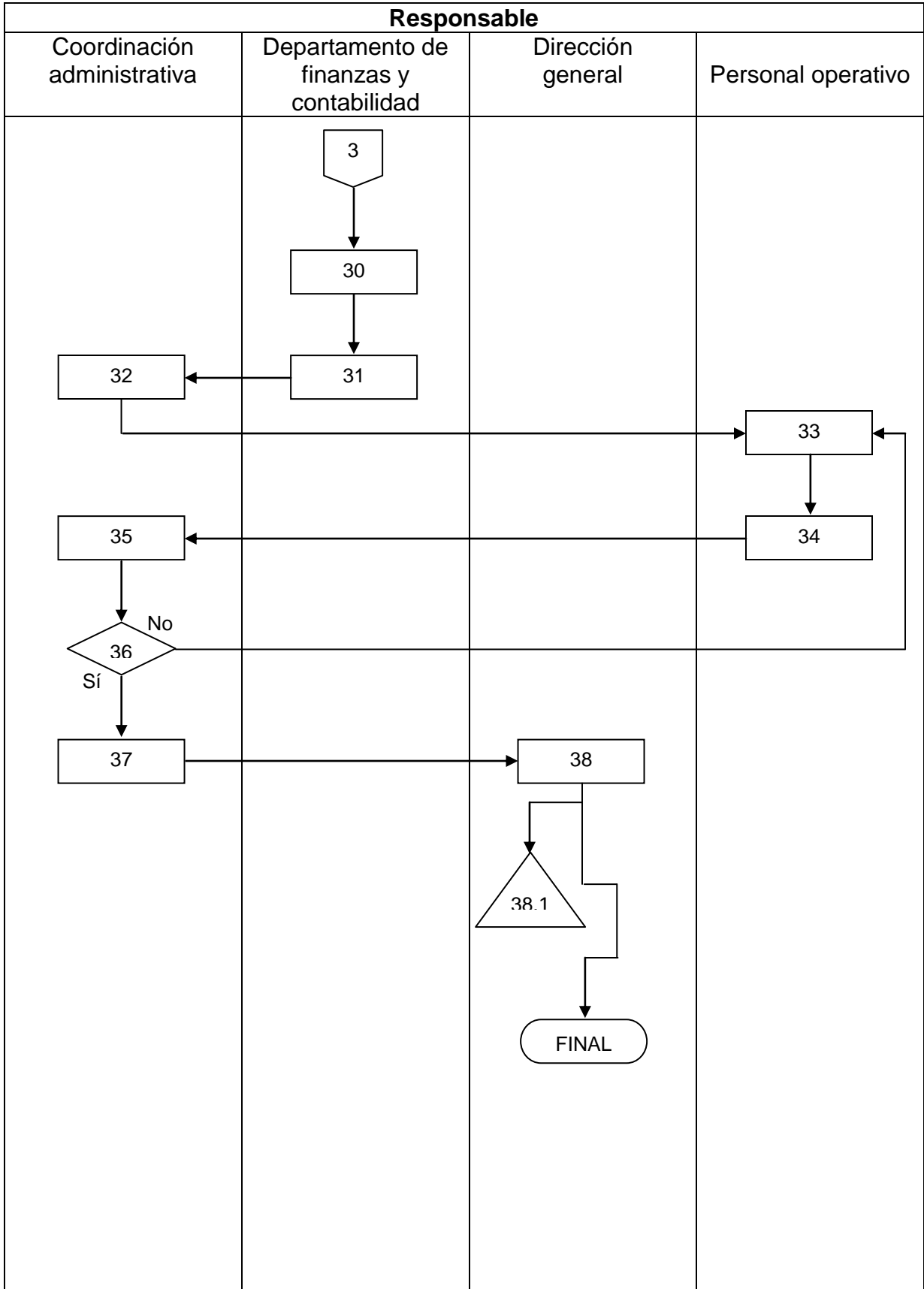
ANEXO IX



ANEXO IX



ANEXO IX



ANEXO IX

ANEXO X

- Tabla de costos materiales fijos y variables.

Costos materiales fijos y variables estimados de EDART en 6 años							
ID	Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
1	Renta (mensual)	\$400,000.00	\$400,000.00	\$400,000.00	\$400,000.00	\$400,000.00	\$400,000.00
2	Teléfono (mensual)	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00
3	Luz (bimestral)	\$12,000.00	\$18,000.00	\$21,000.00	\$24,000.00	\$27,000.00	\$30,000.00
4	Materiales para limpieza (mensual)	\$2,000.00	\$2,200.00	\$2,400.00	\$2,600.00	\$2,800.00	\$3,000.00
5	Higiénicos (mensual)	\$7,000.00	\$8,000.00	\$9,000.00	\$10,000.00	\$11,000.00	\$12,000.00
6	Gas (mensual)	\$2,500.00	\$4,000.00	\$5,500.00	\$7,000.00	\$8,500.00	\$10,000.00
7	Bolsas de basura (mensual)	\$200.00	\$220.00	\$240.00	\$260.00	\$280.00	\$300.00
8	Papelería de profesores (mensual)	\$1,000.00	\$1,200.00	\$1,400.00	\$1,600.00	\$1,800.00	\$2,000.00
9	Souvenir (anual)	\$32,000.00	\$60,000.00	\$88,000.00	\$112,400.00	\$133,200.00	\$140,200.00
10	Tripticos (mensual)	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00
11	Brea (mensual)	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00
12	Mantenimiento de salones (semestral)	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00
13	Pagos de trámites (anual)	\$19,800.00	\$19,800.00	\$19,800.00	\$19,800.00	\$19,800.00	\$19,800.00
14	Focos (semestral)	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00
15	Seguro empresarial (mensual)	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00
Sumatoria mensual		\$449,350.00	\$457,603.33	\$464,356.67	\$479,143.33	\$485,296.67	\$490,300.00
Sumatoria semestral		\$2,696,100.00	\$2,745,620.00	\$2,786,140.00	\$2,874,860.00	\$2,911,780.00	\$2,941,800.00
Sumatoria anual		\$5,392,200.00	\$5,491,240.00	\$5,572,280.00	\$5,749,720.00	\$5,823,560.00	\$5,883,600.00

Estos son los costos que se estimarán desde que se inicia el proyecto hasta que alcance los 6 años de vida, añadiendo que estos costos puedan cambiar relativamente una vez que ya este operando EDART.

ANEXO XI

- Tabla de gastos materiales fijos y variables.

Gastos materiales fijos y variables estimados de EDART en 6 años							
ID	Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
1	Papelería y equipo de oficina (mensual)	\$4,000.00	\$4,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00
2	Agua (mensual)	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00
3	Cartuchos de impresora (mensual)	\$3,000.00	\$3,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00
4	Bolsas de café (mensual)	\$400.00	\$600.00	\$600.00	\$800.00	\$800.00	\$1,000.00
5	Servicio de vigilancia (mensual)	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
6	Desechables (mensual)	\$250.00	\$300.00	\$350.00	\$400.00	\$450.00	\$500.00
7	Dominio y Hosting (anual)	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
8	Google adwords (mensual)	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00	\$3,200.00
9	Otros gastos (mensual)	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00
10	Flyer´s (mensual)	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00
11	Alarma (mensual)	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00
12	Banners en facebook (mensual)	\$415.00	\$415.00	\$415.00	\$415.00	\$415.00	\$415.00
13	Publicidad externa (mensual)	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00
14	Spots en youtube (anual)	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00
15	Tarjetas de presentación (semestral)	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00
16	Presupuesto por servicios extra (mensual)	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
17	Posters y carteles (mensual)	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00
18	Cursos y capacitación al personal (anual)	\$50,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
Sumatoria mensual		\$87,998.33	\$92,415.00	\$94,465.00	\$103,048.33	\$105,098.33	\$105,348.33
Sumatoria semestral		\$527,990.00	\$554,490.00	\$566,790.00	\$618,290.00	\$630,590.00	\$632,090.00
Sumatoria anual		\$1,055,980.00	\$1,108,980.00	\$1,133,580.00	\$1,236,580.00	\$1,261,180.00	\$1,264,180.00

Estos son los gastos que se estimarán desde que se inicia el proyecto hasta que alcance los 6 años de vida, añadiendo que estos gastos puedan cambiar relativamente una vez que ya esté operando EDART y más aún los gastos variables, así que si en algún momento determinado EDART desea implementar una nueva campaña y tienen el recurso financiero necesario para realizarlo, estos presupuestos aumentarán, ya que solamente se calculo una estimación promedio de gastos fijos y variables, pero durante la vida de la escuela, estos podrán cambiar, ya sea aumentándolos o bien disminuyéndolos.

ANEXO XII

- Determinación de sueldos y salarios del personal de EDART.

Trabajador	Salario diario	Salario diario integrado	Días trabajados	Sueldo bruto	Premio de puntualidad	Premio de asistencia	Despensa	Subsidio al empleo	Total de percepciones a la quincena
1.Limpieza	\$97.00	\$101.38	15	\$1,455.00	\$152.08	\$152.08	\$400.00	\$188.70	\$2,347.85
2.Limpieza	\$97.00	\$101.38	15	\$1,455.00	\$152.08	\$152.08	\$400.00	\$188.70	\$2,347.85
3.Biblioteca	\$125.00	\$130.65	15	\$1,875.00	\$195.98	\$195.98	\$400.00	\$145.35	\$2,812.30
4.Mensajería	\$125.00	\$130.65	15	\$1,875.00	\$195.98	\$195.98	\$400.00	\$145.35	\$2,812.30
5.Secretaria	\$145.00	\$151.55	15	\$2,175.00	\$227.33	\$227.33	\$400.00	\$145.35	\$3,175.01
6.Medico	\$310.00	\$324.01	15	\$4,650.00	\$486.02	\$486.02	\$400.00	\$0.00	\$6,022.04
7.Psicologo	\$310.00	\$324.01	15	\$4,650.00	\$486.02	\$486.02	\$400.00	\$0.00	\$6,022.04
8.Caja y facturación	\$200.00	\$209.04	15	\$3,000.00	\$313.56	\$313.56	\$400.00	\$0.00	\$4,027.12
9.Ventas	\$200.00	\$209.04	15	\$3,000.00	\$313.56	\$313.56	\$400.00	\$0.00	\$4,027.12
10.Ventas	\$200.00	\$209.04	15	\$3,000.00	\$313.56	\$313.56	\$400.00	\$0.00	\$4,027.12
11.Ventas	\$200.00	\$209.04	15	\$3,000.00	\$313.56	\$313.56	\$400.00	\$0.00	\$4,027.12
12.Diseño y Programación	\$380.00	\$397.18	15	\$5,700.00	\$595.76	\$595.76	\$400.00	\$0.00	\$7,291.53
13. Contabilidad	\$380.00	\$397.18	15	\$5,700.00	\$595.76	\$595.76	\$400.00	\$0.00	\$7,291.53
14. Admón. Financiera	\$380.00	\$397.18	15	\$5,700.00	\$595.76	\$595.76	\$400.00	\$0.00	\$7,291.53
15. Coordinador de Ventas y Mkt.	\$535.00	\$559.18	15	\$8,025.00	\$838.77	\$838.77	\$400.00	\$0.00	\$10,102.55
16. Coordinador Administrativo	\$535.00	\$559.18	15	\$8,025.00	\$838.77	\$838.77	\$400.00	\$0.00	\$10,102.55
17. Coordinador Académico de C. A. C. y T.	\$535.00	\$559.18	15	\$8,025.00	\$838.77	\$838.77	\$400.00	\$0.00	\$10,102.55
18. Coordinador de Licenciatura	\$535.00	\$559.18	15	\$8,025.00	\$838.77	\$838.77	\$400.00	\$0.00	\$10,102.55
19. Director Académico	\$1,130.00	\$1,181.08	15	\$16,950.00	\$1,771.61	\$1,771.61	\$400.00	\$0.00	\$20,893.23
20. Director General	\$2,020.00	\$2,111.30	15	\$30,300.00	\$3,166.96	\$3,166.96	\$400.00	\$0.00	\$37,033.91

ANEXO XII

- Determinación de los cargos y cuotas por cada trabajador de sueldos y salarios.

Trabajador	ISR	IMSS	Cesantía y Vejez	Crédito INFONAVIT	Otros Descuentos	Total de Deducciones	Neto a pagar al trabajador quincenalmente	Neto a pagar al trabajador mensualmente
1.Limpieza	\$0.00	\$39.29	\$69.58	\$0.00	\$0.00	\$108.86	\$2,238.99	\$4,477.98
2.Limpieza	\$0.00	\$39.29	\$69.58	\$0.00	\$0.00	\$108.86	\$2,238.99	\$4,477.98
3.Biblioteca	\$0.00	\$50.63	\$89.66	\$0.00	\$0.00	\$140.29	\$2,672.01	\$5,344.03
4.Mensajería	\$0.00	\$50.63	\$89.66	\$0.00	\$0.00	\$140.29	\$2,672.01	\$5,344.03
5.Secretaria	\$0.00	\$58.73	\$104.00	\$0.00	\$0.00	\$162.73	\$3,012.28	\$6,024.56
6.Medico	\$538.27	\$140.70	\$222.35	\$0.00	\$0.00	\$901.32	\$5,120.71	\$10,241.43
7.Psicologo	\$538.27	\$140.70	\$222.35	\$0.00	\$0.00	\$901.32	\$5,120.71	\$10,241.43
8.Caja y facturación	\$152.58	\$81.89	\$143.45	\$0.00	\$0.00	\$377.92	\$3,649.20	\$7,298.39
9.Ventas	\$152.58	\$81.89	\$143.45	\$0.00	\$0.00	\$377.92	\$3,649.20	\$7,298.39
10.Ventas	\$152.58	\$81.89	\$143.45	\$0.00	\$0.00	\$377.92	\$3,649.20	\$7,298.39
11.Ventas	\$152.58	\$81.89	\$143.45	\$0.00	\$0.00	\$377.92	\$3,649.20	\$7,298.39
12.Diseño y Programación	\$809.58	\$178.12	\$272.56	\$0.00	\$0.00	\$1,260.27	\$6,031.26	\$12,062.52
13. Contabilidad	\$809.58	\$178.12	\$272.56	\$0.00	\$0.00	\$1,260.27	\$6,031.26	\$12,062.52
14. Admón. Financiera	\$809.58	\$178.12	\$272.56	\$0.00	\$0.00	\$1,260.27	\$6,031.26	\$12,062.52
15. Coordinador de Ventas y Mkt.	\$1,410.01	\$260.99	\$383.74	\$0.00	\$0.00	\$2,054.74	\$8,047.80	\$16,095.61
16. Coordinador Administrativo	\$1,410.01	\$260.99	\$383.74	\$0.00	\$0.00	\$2,054.74	\$8,047.80	\$16,095.61
17. Coordinador Académico de C. A. C. y T.	\$1,410.01	\$260.99	\$383.74	\$0.00	\$0.00	\$2,054.74	\$8,047.80	\$16,095.61
18. Coordinador de Licenciatura	\$1,410.01	\$260.99	\$383.74	\$0.00	\$0.00	\$2,054.74	\$8,047.80	\$16,095.61
19. Director Académico	\$4,452.65	\$579.09	\$810.51	\$0.00	\$0.00	\$5,842.25	\$15,050.98	\$30,101.95
20. Director General	\$9,418.68	\$1,054.90	\$1,448.88	\$0.00	\$0.00	\$11,922.47	\$25,111.45	\$50,222.89

ANEXO XII

- Determinación de los cargos patronales por cada trabajador de sueldos y salarios.

Trabajador	IMSS Patronal	Fondo para Pensiones	Cesantía y Vejez Patronal	Fondo INFONAVIT	Impuesto Sobre Nominas	Total de Cargos Social	Total de Pagos y Cargos Quincenales	Total de Pagos y Cargos Mensuales
1.Limpieza	\$600.46	\$121.66	\$194.81	\$304.15	\$70.44	\$1,291.52	\$3,530.51	\$7,061.02
2.Limpieza	\$600.46	\$121.66	\$194.81	\$304.15	\$70.44	\$1,291.52	\$3,530.51	\$7,061.02
3.Biblioteca	\$645.82	\$159.39	\$251.04	\$398.48	\$84.37	\$1,539.11	\$4,211.12	\$8,422.25
4.Mensajería	\$645.82	\$159.39	\$251.04	\$398.48	\$84.37	\$1,539.11	\$4,211.12	\$8,422.25
5.Secretaria	\$678.22	\$184.90	\$291.21	\$462.24	\$95.25	\$1,711.82	\$4,724.10	\$9,448.20
6.Medico	\$984.31	\$395.29	\$622.59	\$988.24	\$180.66	\$3,171.09	\$8,291.80	\$16,583.61
7.Psicologo	\$984.31	\$395.29	\$622.59	\$988.24	\$180.66	\$3,171.09	\$8,291.80	\$16,583.61
8.Caja y facturación	\$767.32	\$255.03	\$401.67	\$637.57	\$120.81	\$2,182.41	\$5,831.61	\$11,663.21
9.Ventas	\$767.32	\$255.03	\$401.67	\$637.57	\$120.81	\$2,182.41	\$5,831.61	\$11,663.21
10.Ventas	\$767.32	\$255.03	\$401.67	\$637.57	\$120.81	\$2,182.41	\$5,831.61	\$11,663.21
11.Ventas	\$767.32	\$255.03	\$401.67	\$637.57	\$120.81	\$2,182.41	\$5,831.61	\$11,663.21
12.Diseño y Programación	\$1,122.66	\$484.55	\$763.17	\$1,211.39	\$218.75	\$3,800.52	\$9,831.78	\$19,663.56
13. Contabilidad	\$1,122.66	\$484.55	\$763.17	\$1,211.39	\$218.75	\$3,800.52	\$9,831.78	\$19,663.56
14. Admón. Financiera	\$1,122.66	\$484.55	\$763.17	\$1,211.39	\$218.75	\$3,800.52	\$9,831.78	\$19,663.56
15. Coordinador de Ventas y Mkt.	\$1,429.01	\$682.20	\$1,074.47	\$1,705.51	\$303.08	\$5,194.26	\$13,242.07	\$26,484.14
16. Coordinador Administrativo	\$1,429.01	\$682.20	\$1,074.47	\$1,705.51	\$303.08	\$5,194.26	\$13,242.07	\$26,484.14
17. Coordinador Académico de C. A. C. y T.	\$1,429.01	\$682.20	\$1,074.47	\$1,705.51	\$303.08	\$5,194.26	\$13,242.07	\$26,484.14
18. Coordinador de Licenciatura	\$1,429.01	\$682.20	\$1,074.47	\$1,705.51	\$303.08	\$5,194.26	\$13,242.07	\$26,484.14
19. Director Académico	\$2,605.01	\$1,440.91	\$2,269.44	\$3,602.28	\$626.80	\$10,544.44	\$25,595.42	\$51,190.84
20. Director General	\$4,364.08	\$2,575.79	\$4,056.87	\$6,439.48	\$1,111.02	\$18,547.23	\$43,658.68	\$87,317.36

ANEXO XII

Como se pudo observar en las tablas anteriores, se refleja los rubros que intervienen cuando se le quiere pagar a un trabajador que este dado de alta por sueldos y salarios, ya que por ley, se le tiene que brindar todos los servicios anteriores.

Se explica también que la primera tabla muestra el salario bruto de un trabajador más sus prestaciones, en la segunda tabla se puede observar a el salario neto de una persona, después de quitarle sus cuotas como trabajador, y por último en la última tabla, se puede observar la cantidad total que el patrón o la empresa le paga a cada trabajador, ya que además del sueldo que le paga el patrón al trabajador, por ley existe las cuotas patronales, que es un conjunto de rubros que los patrones tienen que pagar por tener de alta a un trabajador, mostrando las cuotas que EDART le pagará a cada trabajador, para poder organizar y destinar mejor el presupuesto por sueldos y salarios.

ANEXO XIII

- Determinación de sueldos por concepto de honorarios.

Profesor	1 clase a la semana	2 clases a la semana	3 clases a la semana	Licenciatura clases prácticas	Licenciatura clases teóricas	Entrenador de gimnasio
Precio por hora	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$233.50	\$150.00	\$100.00
Horas a la quincena	3	6	9	15	10	60
Total de horas a la quincena	\$600.00	\$1,200.00	\$1,800.00	\$3,502.50	\$1,500.00	\$6,000.00
Factor para determinar el honorario (.953333)	\$571.99	\$1,258.74	\$1,888.11	\$3,673.95	\$1,573.43	\$6,293.71
IVA 16%	\$91.51	\$201.40	\$302.10	\$587.83	\$251.75	\$1,006.99
Sub Total	\$663.50	\$1,460.14	\$2,190.21	\$4,261.78	\$1,825.18	\$7,300.70
Retención de ISR	\$57.19	\$125.87	\$188.81	\$367.40	\$157.34	\$629.37
Retención de IVA	\$61.00	\$134.26	\$201.39	\$391.88	\$167.83	\$671.32
Pago total por la quincena	\$600.00	\$1,200.00	\$1,800.00	\$3,502.50	\$1,500.00	\$6,000.00
Pago total por la mensualidad	\$1,200.00	\$2,400.00	\$3,600.00	\$7,005.00	\$3,000.00	\$12,000.00

Esta es la tabla de honorarios que EDART maneja normalmente, ya que estos son los diferentes tipos de profesores que darán clases en EDART, estos como tal no estarán bajo el régimen de sueldos y salarios, puesto que ellos no son trabajadores de EDART, únicamente son prestadores de servicios.

Una vez que EDART tenga cubiertas el máximo de clases abiertas, cursos y talleres que pueda impartir por las cuestiones físicas del lugar, EDART esperaría tener a un promedio de 11 profesores de clases sabatinas, equivalente a \$13,200.00 mensuales destinados al pago de estos honorarios; 11 profesores que impartirán dos clases por semana, equivalente a \$26,400.00 mensuales destinados al pago de estos honorarios; 11 profesores que impartirán tres clases por semana, equivalente a \$39,600.00 mensuales destinados al pago de estos honorarios.

Para el aspecto de las licenciaturas, por cada generación se espera ingresar a aproximadamente 32 profesores que impartirán diferentes clases en EDART, de los cuales 28 profesores impartirán clases prácticas y 8 profesores impartirán clases teóricas. Para el primer año se ingresarán a 64 profesores, ya que se

ANEXO XIII

empezarán con dos generaciones a la par, resaltando que cada año ingresarán 32 profesores en total, estimando una salida de dinero por medio de este régimen de \$168,120 por generación, culminando con la cantidad de \$840,600 destinados al pago de honorarios para el año 6, para que al cabo de 6 años se tenga a 192 profesores de licenciatura en total y 33 profesores de clases abiertas, cursos y talleres, para finalizar con un total de 225 trabajadores bajo este régimen.

Para el caso del personal correspondiente al gimnasio, se contará con 2 personas que cubran una jornada de 6 horas diarias entre semana cada uno, destinando una cantidad promedio de \$24,000.00 al mes por este concepto.

ANEXO XIV

- Determinación de sueldos por concepto de asimilados.

Trabajador	1.Recepcionista	2.Recepcionista	3.Auxiliar Académico	4. Auxiliar Académico
Salario diario	\$180.00	\$180.00	\$142.00	\$142.50
Salario diario integrado	\$188.14	\$188.14	\$148.42	\$148.42
Total de días asimilado	15	15	15	15
Total de percepciones	\$2,700.00	\$2,700.00	\$2,130.00	\$2,130.00
ISR	\$189.68	\$189.68	\$127.66	\$127.66
Pensión alimenticia	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Neto a pagar quincenal	\$2,510.32	\$2,510.32	\$2,002.34	\$2,002.34
Neto a pagar mensual	\$5,020.65	\$5,020.65	\$4,004.68	\$4,004.68

Esta tabla marca como serán los ingresos que EDART maneja normalmente a sus trabajadores que estén por concepto de asimilados, estos como tal no estarán bajo el régimen de sueldos y salarios porque no se alcanza a completar la subordinación como tal, puesto que la mayoría de ellos serán estudiantes y solo cubrirán una jornada de medio tiempo, estos estudiantes son mejor conocidos como becarios, en donde el sueldo como tal no es un salario, sino se maneja bajo el concepto de apoyo económico.

EDART como tal solo tendrá a cuatro personas bajo este régimen, estos serán a dos recepcionistas que cubran cada turno, una en la mañana y una en la tarde; a dos alumnos que de las licenciaturas que quieran ingresos extra y tengan cualidades y aptitudes para bailar y enseñar, se les pagará una cantidad como apoyo de sus servicios. En total EDART tendrá un desembolso mensual de \$18,050.66 destinados al pago de los servicios a este tipo de personas.

ACUERDO QUE MODIFICA EL DIVERSO POR EL QUE SE APRUEBAN LOS FORMATOS QUE DEBERÁN UTILIZARSE PARA REALIZAR TRÁMITES ANTE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA, EL CENTRO NACIONAL DE METROLOGÍA, EL SERVICIO GEOLÓGICO MEXICANO, EL FIDEICOMISO DE FOMENTO MINERO Y LA PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR.

(Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 21 de junio de 2012)

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

Con fundamento en los artículos 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, y 5, fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que el 22 de marzo de 1999 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo por el que se aprueban los formatos que deberán utilizarse para realizar trámites ante la Secretaría de Economía, el Centro Nacional de Metrología, el Servicio Geológico Mexicano, el Fideicomiso de Fomento Minero y la Procuraduría Federal del Consumidor, el cual ha sufrido diversas modificaciones;

Que el 27 de noviembre de 2000 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo por el que se dan a conocer los trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios que aplican a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía), los organismos descentralizados y órganos desconcentrados del sector, y

Que el 15 de diciembre de 2011 se publicó en el Diario Oficial de Federación el Decreto mediante el cual se otorga a la Secretaría de Economía la atribución para la autorización de uso o cambio de las denominaciones o razones sociales de asociaciones o sociedades mercantiles o civiles y todas aquellas que conforme a la ley así lo requieran, específicamente con las reformas realizadas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y a la Ley de Inversión Extranjera;

Que con el propósito de dar certeza jurídica a los actos que se emitan en cumplimiento de las atribuciones otorgadas a la Secretaría de Economía es indispensable facilitar a los interesados el formato necesario para llevar a cabo dicho trámite, se expide el siguiente:

ACUERDO QUE MODIFICA EL DIVERSO POR EL QUE SE APRUEBAN LOS FORMATOS QUE DEBERAN UTILIZARSE PARA REALIZAR TRAMITES ANTE LA SECRETARIA DE ECONOMIA, EL CENTRO NACIONAL DE METROLOGIA, EL SERVICIO GEOLOGICO MEXICANO, EL FIDEICOMISO DE FOMENTO MINERO Y LA PROCURADURIA FEDERAL DEL CONSUMIDOR

Primero.- Se **adiciona** el punto 2 a la fracción X del Artículo 1o. del Acuerdo por el que se aprueban los formatos que deberán utilizarse para realizar trámites ante la Secretaría de Economía, el Centro Nacional de Metrología, el Servicio Geológico Mexicano, el Fideicomiso de Fomento Minero y la Procuraduría Federal del Consumidor, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de marzo de 1999 y sus diversas modificaciones, para quedar como sigue:

“Artículo 1o.- ...

I. a IX. ...

X. Ante la Dirección General de Normatividad Mercantil:

1 ...

2 Solicitud de Autorización para el Uso o Cambio de las Denominaciones o Razones Sociales de las Asociaciones o Sociedades Mexicanas, Civiles o Mercantiles y todas aquellas que conforme a la Ley así lo requieran. (SE-09-039)”

Segundo.- Se da a conocer el formato a que se refiere el Punto anterior, para quedar como se aprecia al final del presente instrumento.

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

México, D.F., a 13 de junio de 2012.- El Secretario de Economía, **Bruno Ferrari García de Alba.-** Rúbrica.

DIRECCION GENERAL DE NORMATIVIDAD MERCANTIL

SOLICITUD DE AUTORIZACION PARA EL USO O CAMBIO DE LAS DENOMINACIONES O RAZONES SOCIALES DE LAS ASOCIACIONES O SOCIEDADES MEXICANAS, CIVILES O MERCANTILES Y TODAS AQUELLAS QUE CONFORME A LA LEY ASI LO REQUIERAN



USO EXCLUSIVO DE LA SE

Folio:
Lugar y Fecha de recepción:

Uso de denominación Cambio de denominación

Antes de llenar esta forma lea las consideraciones generales al reverso

I DATOS DEL PROMOVENTE		
1) Nombre del promovente:	<input type="text"/>	
2) Domicilio para oír y recibir notificaciones:	<input type="text"/>	
Calle		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Número interior y exterior	Colonia	Código Postal
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ciudad y Municipio o Delegación		Entidad Federativa
3) Teléfono :	<input type="text"/>	4) Fax: <input type="text"/>
5) Correo electrónico: <input type="text"/>	6) Sitio de internet: <input type="text"/>	
7) Personas autorizadas para recibir la Resolución:	<input type="text"/>	
<input type="text"/>		

II DATOS PARA EL USO DE LA DENOMINACION O RAZON SOCIAL CON LA QUE SE PRETENDE CONSTITUIR LA SOCIEDAD	
Denominaciones Solicitadas en orden de Preferencia	
8) Primera Denominación:	<input type="text"/>
9) Segunda Denominación:	<input type="text"/>
10) Tercera Denominación:	<input type="text"/>
11) Régimen Jurídico:	<input type="text"/>

III DATOS PARA CAMBIO DE DENOMINACION O RAZON SOCIAL	
12) Denominación Actual:	<input type="text"/>

Nuevas Denominaciones en Orden de Preferencia:

13) Primera Denominación:

14) Segunda Denominación:

15) Tercera Denominación:

16) Régimen Jurídico:

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en la presente solicitud y los documentos que al mismo lo acompañan, son ciertos y verificables en cualquier momento por las autoridades competentes.

Lugar y fecha Firma Autógrafa del Promovente

Consideraciones generales para su llenado:

- Esta forma es de libre reproducción debiendo ser dicha reproducción en hojas blancas de papel bond.
- Debe llenarse a máquina o a computadora
- Se deben respetar las áreas destinadas para uso exclusivo de la SE.
- La firma del promovente debe ser autógrafa.
- Los documentos oficiales que se presenten con alteraciones, raspaduras o enmendaduras no tendrán validez alguna.

Protección de Datos Personales

- Los datos personales recabados serán protegidos y serán incorporados y tratados en forma confidencial y para uso exclusivo de la autorización para el uso o cambio de las denominaciones o razones sociales de las asociaciones o sociedades mexicanas, civiles o mercantiles y todas aquellas que conforme a la ley así lo requieran, con fundamento en los artículos 20 y 21 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental (DOF 06/06/2006); 15-A de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (DOF 04/08/1994 y sus modificaciones) y cuya finalidad es identificar al solicitante y vincularlo con el número de solicitud que corresponda, el cual fue registrado en el listado de sistemas de datos personales ante el Instituto Federal de Acceso a la Información y Protección de Datos (www.ifai.org.mx), y podrán transmitirse conforme a lo previsto en la Ley. La Unidad Administrativa responsable del Sistema de datos personales es la Dirección General Normatividad Mercantil y, en su caso, las Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Economía que resuelvan el trámite y la dirección donde el interesado podrá ejercer los derechos de acceso y corrección ante la misma es la Unidad de Enlace de la Secretaría de Economía, con domicilio en Alfonso Reyes No. 30, planta baja. Colonia Hipódromo Condesa, C.P. 1030, México, D.F., teléfono: 57299100 extensión 11327, correo electrónico contacto@economia.gob.mx. Lo anterior se informa en cumplimiento del punto decimoséptimo de los Lineamientos de Protección de Datos Personales (DOF 30/09/2005).

Trámite al que corresponde el formato: Solicitud para la autorización para el uso o cambio de las denominaciones o razones sociales de las asociaciones o sociedades mexicanas, civiles o mercantiles y todas aquellas que conforme a la ley así lo requieran

Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-09-039 y SE-09-040

Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficialía Mayor: 11-06-2012

Fecha de autorización de la forma por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria:

Fundamento jurídico-administrativo:

- Artículos 15 y 16 de la Ley de Inversión Extranjera publicada en el DOF el día 27 de diciembre de 1993 (última reforma 09/04/2012)

Documentos anexos:

- Para Solicitud de autorización para el uso o cambio de las denominaciones o razones sociales de las asociaciones o sociedades mexicanas, civiles o mercantiles y todas aquellas que conforme a la ley así lo requieran:
El trámite no requiere la presentación de documentos anexos.
- Para Cambio de denominación o razón social:
Copia del Acta de Asamblea donde se propone y acepta la modificación o en su defecto poder con facultades para actos de administración del promovente.

Tiempo de respuesta: 2 días hábiles inmediatos al de su presentación

Número telefónico del responsable del trámite para consultas:

<p>Número telefónico para quejas: Organismo Interno de Control en la SE 5629-95-52 (directo) 5629-95-00 (conmutador) Extensiones: 21200, 21210, 21218 y 21219.</p>	<p>Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Centro de Contacto Ciudadano a los teléfonos: 5729-9100 y 52296100 en el D.F. y área metropolitana; del interior de la república sin costo para el usuario al 01 (800) 08 ECONOMIA (32-666).</p>
---	---

ACTA CONSTITUTIVA

ESTATUTOS

CAPÍTULO I DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO, DURACIÓN Y NACIONALIDAD.

ARTÍCULO PRIMERO- El nombre de esta Asociación Civil de carácter no lucrativo, será **CONSEJO MEXICANO PARA LA ACREDITACIÓN DE LA EDUCACIÓN FARMACÉUTICA**, debiendo seguir a tal denominación las palabras “ASOCIACIÓN CIVIL” o su abreviatura “A. C.” Podrá utilizarse para denominarla la abreviatura COMAEF.

ARTÍCULO SEGUNDO.- La duración de la Asociación será indefinida.

ARTÍCULO TERCERO.- El domicilio de la Asociación será la ciudad de México, Distrito Federal, sin perjuicio de poder establecer agencias, sucursales u oficinas en cualquier otro lugar de la República Mexicana o el extranjero.

ARTÍCULO CUARTO.- La nacionalidad de la Asociación es mexicana por lo cual todo extranjero que en acto de la Constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiera un interés o participación social en la Asociación, se considerará por ese simple hecho como mexicano respecto de uno u otra y se entenderá que conviene en no invocar la protección de su gobierno bajo la pena, en caso de faltar a su convenio, de perder dicho interés o participación en beneficio de la Nación Mexicana.

ARTÍCULO QUINTO.- La asociación tiene por objeto:

A) La acreditación de programas de estudio relacionados con el área farmacéutica, con objeto de lograr una mejora continua en el proceso de formación de los estudiantes y estudiosos en dichas áreas, con lo que se contribuirá a la mejoría de la calidad de vida de los mexicanos.

B) El intercambio de conocimientos y experiencias técnicas, administrativas y operativas con toda la clase de organismos, dependencias u organizaciones, públicas o privadas, directa o indirectamente relacionadas con la enseñanza y la formación profesional de estudiantes de las ciencias farmacéuticas, tanto dentro del territorio nacional como en el extranjero.

C) Constituirse en órgano de consulta para entidades gubernamentales, universidades e instituciones, ya sean nacionales o extranjeras, directa o indirectamente relacionadas con la enseñanza y formación profesional de personas interesadas en la obtención de conocimientos relacionados con las ciencias farmacéuticas.

D) La promoción, el fomento y en cualquier otra forma, de toda clase de actos cuya finalidad tenga relación directa o indirecta, con la educación y la capacitación en las ciencias farmacéuticas.

E) Conducir, promover, patrocinar o llevar a cabo trabajos, estudios o investigaciones, conjunta o separadamente con dependencias gubernamentales, universidades, instituciones, sociedades o asociaciones, tanto nacionales como extranjeras, interesadas en la educación y la enseñanza de las ciencias farmacéuticas.

F) La adquisición, enajenación, arrendamiento, aceptación u otorgamiento de uso, goce y disfrute y mediante cualquier título permitido por la ley, de bienes muebles e inmuebles destinados al cumplimiento de sus fines.

G) La prestación y contratación de servicios técnicos, científicos, consultivos y de asesoría, así como la realización y celebración de los actos o convenios relacionados con dicho propósito.

H) La ejecución de todos los actos, convenios, y contratos, de cualquier naturaleza, que resulten necesarios o convenientes para la realización del objeto social con los alcances que se definen en los incisos precedentes de este mismo artículo.

I) La Asociación destinará en forma irrevocable la totalidad de sus activos exclusivamente a los fines propios de su objeto social, no pudiendo otorgar beneficios sobre el remanente, a persona física alguna o a sus integrantes personas físicas o morales, salvo que se trate en este último caso de alguna de las personas morales autorizadas para recibir donativos deducibles del Impuesto Sobre la Renta a que se refiere el Artículo 97 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, o se trate de la remuneración de servicios efectivamente recibidos.

CAPÍTULO II DE LOS ASOCIADOS

ARTÍCULO SEXTO.- La asociación estará integrada por asociados y asociados honorarios.

ARTÍCULO SEPTIMO.- Corresponde la calidad de asociados a los Colegios y Asociaciones de profesionistas dedicados al estudio de las ciencias farmacéuticas, sean de carácter nacional o estatal, así como Centros de Investigación que soliciten su ingreso y sean admitidos a la Asociación, previa satisfacción de los requisitos y condiciones que estos estatutos o la Asamblea de Asociados, establezcan para tal efecto.

ARTÍCULO OCTAVO.- La representación de los Asociados, en todos los casos será ejercida por la máxima autoridad jerárquica en funciones, dentro de la organización de que se trate, de acuerdo con el funcionamiento interno del Colegio, Asociación, Centro de Investigación o Institución afiliados.

A los dichos representantes, en estos estatutos y en todas sus relaciones con la Asociación, se hará mención como "Representantes". En ningún caso la representación podrá ser otorgada a funcionarios de Dependencias Públicas.

ARTÍCULO NOVENO.- Los representantes podrán, mediante comunicación escrita dirigida al Consejo Directivo de esta Asociación, designar, de entre el personal del Colegio, Asociación, Centro de Investigación o Institución que representen, a quien en calidad de representante suplente, deba sustituirlos en caso de ausencias temporales, o en otros aspectos específicos de sus relaciones con la

Asociación, dentro de las limitaciones y en las condiciones previstas en estos estatutos.

ARTÍCULO DÉCIMO.- Además de los Asociados a que se hace referencia en los preceptos que anteceden, la Asociación, por conducto de la Asamblea de Asociados, podrá otorgar la calidad de Asociados Honorarios, a Colegios, Asociaciones, Centros de Investigación o Instituciones tanto nacionales como extranjeros, cuyo prestigio, funciones o actividades resulten de interés para la propia Asociación y para mejor colaborar al cumplimiento de los fines que la misma persigue.

Al Consejo Directivo, se le otorga el derecho de conceder la calidad de Asociado Honorario, a quienes a su juicio, sean merecedores de dicha distinción, debiendo someter dicho otorgamiento a su ratificación por la Asamblea de Asociados, en la reunión inmediata siguiente que se celebre.

ARTÍCULO UNDÉCIMO.- Cualquier Asociado podrá solicitar su retiro de la Asociación, mediante simple aviso dado por escrito al Consejo Directivo, dicho retiro tendrá efecto a los treinta días naturales después de recibido por el Consejo Directivo.

Para que el aviso de retiro de los Asociados tenga efectos, deberá ser ratificado por la máxima autoridad jerárquica del Colegio, Asociación o Centro de Investigación.

ARTÍCULO DUODÉCIMO.- La Asamblea de Asociados, podrá decretar la suspensión de derechos por tiempo determinado o la expulsión definitiva de los Asociados, para lo cual se requiere haber recibido del Consejo Directivo la solicitud respectiva.

En los casos de imposición de sanciones de cualquier índole, los interesados gozarán del derecho de audiencia, previo a la determinación relativa a cualquier clase de sanción. Las sanciones de acuerdo con la gravedad de las acciones cometidas, podrán consistir en:

- Amonestación verbal;
- Amonestación escrita;
- Suspensión temporal; y
- Suspensión definitiva.

Se establecen como causas de sanción las siguientes:

- A) Llevar a cabo actos contrarios a los fines que persigue la asociación y oponerse o interferir con la realización de los mismos.
- B) Faltar en dos ocasiones al pago de las cuotas ordinarias o extraordinarias que se establezcan por acuerdo de la Asamblea General de Asociados.
- C) Infringir o propiciar la infracción a lo establecido en estos estatutos, o a disposiciones y acuerdos emanados de las Asambleas de Asociados.
- D) Faltar en forma repetida a la observancia y acatamiento de los requerimientos, programas, disposiciones y procedimientos que, en materia de organización, operación docente y técnico-docente o administrativa, se establezcan en estos Estatutos, o se determinen por la Asamblea de Asociados o por el Consejo Directivo.
- E) Dejar de cumplir las decisiones y acuerdos de la Asamblea de Asociados o del Consejo Directivo.
- F) Cualquier otra causa que haya sido acordada por la Asamblea General de

Asociados, siempre y cuando sea de índole y aplicación general.

ARTÍCULO DECIMOTERCERO.- Los asociados que voluntariamente se separen o aquellos que fueren excluidos, no tendrán ningún derecho al haber social

CAPÍTULO III DEL PATRIMONIO SOCIAL

ARTÍCULO DECIMOCUARTO.- El patrimonio de la asociación estará integrado:

- A) Por las cuotas ordinarias que acuerde la Asamblea de Asociados o el Consejo Directivo, así como las de naturaleza extraordinaria que se decreten.
- B) Por los subsidios, donativos, subvenciones, herencias y legados que reciba.
- C) Por los bienes muebles e inmuebles, útiles y enseres que adquiera o le sean donados en propiedad.
- D) Por las participaciones o contribuciones que reciba de asociaciones u organismos, nacionales u extranjeros.
- E) Cualquier otro ingreso o percepción que obtenga para, o como resultado de la realización de sus actividades.

ARTÍCULO DECIMOQUINTO.- Los Asociados están obligados a cubrir oportunamente las cuotas ordinarias y extraordinarias que se establezcan por la Asamblea de Asociados o por el Consejo Directivo.

ARTÍCULO DECIMOSEXTO.- El pago oportuno de las cuotas establecidas dará a los Asociados, la capacidad de disfrutar el pleno use de los derechos inherentes a su calidad, sin ninguna clase de distingo derivado de la dimensión o ubicación del Colegio, Asociación o Centro de Investigación asociados.

CAPÍTULO IV DE LA ORGANIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN

ARTÍCULO DECIMOSEPTIMO.- La Asociación estará organizada de la siguiente manera:

- A.- Asamblea de Asociados,
- B.- Consejo Directivo,
- C.- Comité de Acreditación.
- D.- Área Operativa.

La Asamblea de Asociados, es el órgano supremo de gobierno de la Asociación, por ende, en ella reside la autoridad máxima para la decisión de cualquier asunto relacionado con la Asociación aun aquellos que, por razones prácticas, hayan sido delegados o en el futuro se deleguen a otros órganos o instancias de la propia Asociación.

ARTÍCULO DECIMOCTAVO.- Las Asambleas de Asociados, deberán realizarse a lo menos una vez al año a más tardar en los meses de mayo de cada año y les corresponderá conocer, sobre los siguientes asuntos:

- 1.- Informe del estado de cuentas del ejercicio anterior, que debe rendir el Consejo Directivo de la Asociación, a través de su Presidente.
- 2.- El Balance y Estados Financieros del ejercicio anterior y anteproyecto de presupuesto del año en curso, que deberán ser elaborados anualmente por el Consejo Directivo.

- 3.- Los demás que le correspondan según estos Estatutos.
- 4.- Cada dos años, en los años que corresponda, conocerá de la elección del Vicepresidente, de los Miembros del Consejo Directivo en las categorías que corresponda y la designación del comisario.
- 5.- Resolver sobre las cuotas que deban cubrir los Asociados, de acuerdo con las sugerencias del Consejo Directivo.
- 6.- Resolver sobre los asuntos que le someta el Consejo Directivo.
- 7.- Los demás que le correspondan según estos Estatutos.
- 8.- Admitir asociados,
- 9.- Determinar sobre la procedencia o improcedencia de sanciones en los casos que le hayan sido sometidos por el Consejo Directivo.
- 10.- Afiliar o incorporar la Asociación a otras agrupaciones.
- 11.- Cualquier otro asunto relacionado con la marcha y administración de la asociación.
- 12.- Evaluar, modificar y aprobar los programas de actividades de la Asociación,
- 13.- Formular, modificar e instrumentar el reglamento operativo de la asociación.
- 14.- La formulación y modificación cuando proceda, de las normas y procedimientos docentes y técnico-docentes que deban observar las Instituciones asociadas o que pretendan asociarse.

Todos los asuntos que se comprendan en las respectivas ordenes del día, deberán ser presentados a las Asambleas para su discusión, modificación y en su caso aprobación.

Las Asambleas Generales serán convocadas por el Presidente del Consejo Directivo, con una anticipación de por lo menos, quince días naturales de la fecha de su celebración y la Convocatoria deberá ser comunicada a los Asociados con derechos a salvo, y que cuenten con una antigüedad de por lo menos seis meses previos a la celebración de la Asamblea y estén al corriente en el pago de sus cuotas, enviando copia de la convocatoria por mensajería o correo, sin perjuicio de que pudiera publicarse en la página Web de la Asociación y en algún periódico de circulación nacional.

El comisario de la Asociación, deberá ser avisado de la celebración de las Asambleas.

Podrá dispensarse el requisito de previa convocatoria cuando al momento de iniciarse una Asamblea y durante todo el tiempo de su celebración, se encuentre representada la totalidad de los Asociados que conforman la Asociación.

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO. - Para considerar legalmente instalada una Asamblea de Asociados, que sea convocada para conocer de los asuntos que se enumeran en el Artículo anterior, se requerirá que a la hora establecida en la Convocatoria, se encuentren presentes a lo menos, la mitad mas uno, de los Asociados, con derecho a voto y para el caso de no hallarse presentes el número de Asociados mencionados antes, en la misma Convocatoria se podrá citar en Segunda Convocatoria, con idéntica orden del día de la convocada, para ser celebrada la Asamblea después de transcurrida media hora de la hora fijada en la Primera Convocatoria.

En tales casos la Asamblea se llevará a cabo con el número de Asociados que se encuentren presentes, los acuerdos se tomarán por mayoría simple de votos

y sus decisiones serán válidas y obligarán incluso a los ausentes o disidentes.

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- Por la trascendencia de los temas a tratar las Asambleas que sean convocadas para el estudio y resolución de los siguientes asuntos,

a) Reformas a los Estatutos.

b) Aprobación o derogación de reglamentos o instrumentos normativos para el funcionamiento interno de la asociación y del Comité de Acreditación.

c) La disolución anticipada y la liquidación de la asociación, requerirán de quórum especial, como sigue:

Se consideraran legalmente instaladas en Primera Convocatoria, cuando esté representado a lo menos, el setenta y cinco por ciento de los Asociados ; y tratándose de Segunda Convocatoria, con la asistencia del sesenta por ciento de los Asociados , los acuerdos que se tomen, con el voto favorable de cuando menos el sesenta por ciento de los Asociados presentes, en ambas opciones serán válidos y obligarán aún a los ausentes y disidentes.

ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO.- En cualquier tiempo podrán celebrarse Asambleas para ocuparse de los asuntos que le sean sometidos por el Consejo Directivo, o a petición o por lo menos por tres cuartas partes de los Asociados , en pleno uso de sus derechos y al corriente en el pago de sus cuotas, o de tres cuartas partes de los Miembros del Consejo Directivo, reuniones que se ocuparán de resolver los asuntos que hayan motivado la convocatoria y dependiendo de los asuntos a tratar en ellas, se determinará el quórum requerido para considerarlas legalmente instaladas, de acuerdo con lo estipulado en los Artículos Vigésimo y Vigésimo primero de estos Estatutos.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEGUNDO.- Todo asistente a una Asamblea, deberá acreditar ante la Secretaría de la misma, la personalidad con que concurre, a mas tardar una hora antes de la indicada para iniciarse la reunión, con el fin de elaborar la lista de asistencia y estar en situación de determinar la existencia o inexistencia del quórum requerido. Quienes se abstengan de registrarse, serán considerados ausentes quedando sin efecto su intervención en los asuntos a tratar o votar en la reunión.

ARTÍCULO VIGÉSIMO TERCERO.- Las Asambleas de Asociados, serán presididas por el Presidente del Consejo Directivo y actuará como Secretario, el del propio Consejo Directivo.

En ausencia del Presidente éste será suplido por el Vicepresidente. En las ausencias del Vicepresidente o el Secretario, los sustituirán quien o quienes designen los asistentes, de entre los representantes de los Asociados presentes, debidamente acreditados como Asambleístas.

ARTÍCULO VIGÉSIMO CUARTO.- Los Representantes de los Asociados, deberán abstenerse de emitir su voto cuando se discutan asuntos en que se encuentren directamente interesada la Institución que representan, ellos en lo persona, o sus cónyuges, ascendientes, descendientes, o parientes colaterales dentro del segundo grado.

ARTÍCULO VIGÉSIMO QUINTO.- Del resultado de cada Asamblea el Secretario, deberá levantar un acta en la que conste lo que haya sido tratado, la que

deberá ser firmada por el Presidente, el Secretario o quienes hayan fungido como tales, por los Escrutadores y por los representantes de los Asociados asistentes que desearan hacerlo.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEXTO.- Las Asambleas deberán reunirse en el domicilio social, salvo que en la Convocatoria se designe un sitio diferente.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEPTIMO.- A las Asambleas Generales de Asociados concurrirán con voz y voto, exclusivamente los Representantes o en su ausencia, los representantes suplentes designados de acuerdo con lo previsto en estos estatutos.

Cada Representante, o su suplente en funciones, gozarán de un voto en las asambleas. En los casos en que en una Asamblea concurrieran tanto el Representante como su Suplente, el derecho a votar corresponderá únicamente al Representante y su Suplente, tendrá solo derecho a voz.

ARTÍCULO VIGÉSIMO OCTAVO.- No podrá tratarse en ninguna Asamblea, ningún asunto que no hubiera sido expresamente incluido en la orden del día publicada con la convocatoria, salvo que en la reunión estuviere representada la totalidad de los Asociados y los asistentes acreditados, expresaran su conformidad para la discusión y en su caso, aprobación para que dicho asunto se discuta y resuelva.

ARTÍCULO VIGÉSIMO NOVENO.- De toda asamblea se levantará un acta en la que consten todos los acuerdos en ella tomados, la que después de leída y aprobada por los asistentes deberá ser firmada por quienes hayan presidido la reunión, el secretario y el o los escrutadores que hubieren actuado en las votaciones. A los expedientes que se formen de cada asamblea deberán agregarse una copia del acta levantada y de la respectiva lista de asistencia. Las actas de las asambleas con requerimientos especiales de quórum deberán además ser protocolizadas ante notario público.

CAPÍTULO V

DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA ASOCIACIÓN

ARTÍCULO TRIGÉSIMO.- La administración de la Asociación estará a cargo de un Consejo Directivo, el cual durará en su encargo dos años y estará integrado por cinco miembros:

- Presidente.
- Vicepresidente.
- Tres Vocales: el Presidente de la Asociación Farmacéutica Mexicana, A. C, el Presidente de la Asociación Mexicana de Escuelas y Facultades de Farmacia, A. C. y el Presidente del Colegio de Químicos Farmacéuticos Biólogos de Nuevo León A.C.
- Secretario, quien no deberá ser consejero.
- Comisario

El presidente, el vicepresidente, y el comisario serán elegidos por la Asamblea de Asociados.

El secretario será designado por el Presidente del Consejo Directivo. Los así designados o nombrados, duraran en su encargo cuatro años, pudiendo

extender dicho término, a juicio de quienes gozan de la facultad de designarlos. Existirá además, un Consejo Consultivo, integrado por los asociados honorarios de la asociación, en calidad de cuerpo asesor respecto de los problemas y asuntos que le encomiende la Asamblea de Asociados.

Para ser electo en calidad de Presidente o vicepresidente de la Asociación, se requiere que dichos nombramientos sean llenados por profesionales de las carreras siguientes: Licenciado en Farmacia, Químico Farmacéutico Biólogo, Químico Bacteriólogo Parasitólogo, Químico Clínico Biólogo.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO PRIMERO.- Corresponde al Consejo Directivo, como órgano de administración y operación la representación de la Asociación ante toda la clase de autoridades y dependencias gubernamentales, instituciones educativas, sociedades, asociaciones y organismos de cualquier índole con los que en el ejercicio de su objeto social, tenga o llegue a tener contacto con la propia Asociación. Le compete al propio Consejo Directivo, comunicar a las Instituciones que hayan solicitado su acreditación, el resultado de los trabajos respectivos, así como el análisis de las inconformidades presentadas por los solicitantes y resolver, ratificando o rectificando el contenido de dichos dictámenes o resoluciones.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO SEGUNDO.- Para el mejor desempeño de sus funciones al Consejo Directivo se le otorgan las facultades y atribuciones siguientes:

- a) Representar a la asociación, con todas las facultades correspondientes a los apoderados generales para pleitos y cobranzas y para actos de administración.
- b) Ejecutar los acuerdos de las Asambleas de Asociados.
- c) Llevar a cabo todos los actos y celebrar los contratos o convenios que resulten necesarios o convenientes para cumplir con los programas de actividades aprobados por las Asambleas.
- d) Elaborar y someter a la aprobación de la Asamblea de Asociados los programas anuales de actividades.
- e) Elaborar los presupuestos económicos de la asociación, sometiéndolos a la aprobación de las Asambleas de Asociados, que correspondan
- f) Administrar y custodiar al patrimonio social de la asociación.
- g) Formular y someter a la consideración y aprobación de la Asamblea de Asociados el informe anual de actividades, así como el estado de cuenta resultante de la administración presupuestal y del patrimonio social.
- h) Establecer, coordinar y supervisar los trabajos de las comisiones y divisiones administrativas, técnicas y técnico-docentes que la realización del objeto social haga necesarias, designando a los integrantes de las mismas, determinando sus facultades y responsabilidades.
- i) Evaluar y formular las propuestas de admisión o exclusión de asociados, y ejecutar los actos derivados de los acuerdos que al respecto tome la Asamblea de Asociados.
- j) Decidir sobre la afiliación o incorporación de la asociación a otras agrupaciones afines, sometiéndolas a la ratificación de la siguiente Asamblea de Asociados que se celebre.
- k) Cualquier otro asunto relacionado con la marcha y administración de las relaciones con instituciones afiliadas, tanto nacionales como del extranjero, incluso la celebración de convenios de intercambio o participación conjunta en actos de cualquier naturaleza.

- l) Designar a quienes deban representar a la Asociación ante organismos nacionales o extranjeros con quienes se mantengan o establezcan relaciones.
- m) Otorgar y revocar poderes, especiales o generales, dentro de los límites de sus propias facultades y atribuciones.
- n) Convocar a los Asociados para la celebración de Asambleas en los términos previstos por la ley o por estos estatutos.
- o) Interpretar estos estatutos en caso de duda.
- p) Las demás que le correspondan según lo previsto en estos estatutos, o las que expresamente le confiera la Asamblea de Asociados.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO TERCERO.- La designación de los vocales del Consejo Directivo es derivada de su carácter de Presidentes de sus respectivas Asociaciones, por lo cual el desempeño de esos puestos y su permanencia en el seno de dicho Consejo, esta condicionada a que los designados tengan y conserven tal calidad, en lo que se refiere al Presidente y al Vicepresidente y se aplicarán las siguientes reglas:

1. Se procederá a elegir en primer lugar al presidente, en seguida al vicepresidente
2. Serán elegidos por voto directo, simple y secreto de los representantes.
3. Se considerará elegido aquel candidato que haya recibido mayoría simple de los votos de Asociados.
4. Tendrán derecho a emitir su voto los Asociados que se encuentren al corriente en el pago de sus cuotas en la Asociación
5. En los casos en que alguno o algunos de los vocales del Consejo Directivo en funciones, dejen de ostentar la calidad de Presidente de su Asociación o Representante en su caso, antes de la terminación del periodo de cuatro años para el que hayan sido electos, serán substituidos hasta completar ese plazo, por quien lo sustituya como Presidente de su Asociación o Representante, en representación de la Institución a la que haya pertenecido el sustituido.
6. Toda vez que la calidad de vocales del Consejo Directivo se atribuye en función de la representación que ostenten, salvo los casos de Presidente, Vicepresidente, Secretario y Comisario, en el ejercicio de las respectivas funciones, no cabrán más substituciones que las expresamente previstas en estos estatutos.
7. El tercer vocal es representante de los colegios asociados y serán ellos los que designen a su representante.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO CUARTO.- El Consejo Directivo deberá reunirse a lo menos cada dos meses para lo cual deberá ser convocado por el Presidente o a solicitud del mismo, por el Secretario, considerándose legalmente reunido en primera convocatoria, con la asistencia de cuatro de sus miembros y no habiendo dicho quórum podrá ser convocado en Segunda Convocatoria, el mismo día, una vez transcurridos treinta minutos de la hora fijada para la primera convocatoria, en la que el quórum se conformará con los Miembros que se hallen presentes, cualquiera que sea su número y sus decisiones serán válidos y obligarán a los ausentes o disidentes. Serán válidos los acuerdos tornados por la mayoría simple de los presentes, tanto en primera como en segunda convocatorias. El Secretario, elaborará las Actas de las reuniones y en lo que hace a los Acuerdos que se tomen en ellas, deberá difundirlos entre los Asociados en la forma más eficaz posible.

Además de los miembros de dicho órgano, podrán asistir a las sesiones del Consejo Directivo los representantes de las Comisiones de trabajo que deban informar en su gestión según los temas a tratar, así como, si ese fuera el caso, los asesores o consultores involucrados en dicho tema.

Todos los invitados a las reuniones del Consejo Directivo, que no tengan carácter de Miembros del mismo, concurrirán a las sesiones con voz pero sin voto.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO QUINTO.- Corresponde al Presidente, la representación del Consejo Directivo de la asociación, pudiendo ejecutar los acuerdos y desempeñar todas las funciones del mismo sin necesidad de autorización expresa al respecto.

Son facultades y atribuciones específicas del Presidente las siguientes:

a) Tener la representación legal de la asociación y el uso de la firma social con todas las facultades generales y especiales que conforme a la ley requieran cláusulas especiales en los términos del Artículo 2554 del Código Civil para el Distrito Federal y sus correlativos de los estados de la república mexicana, quedando facultado en forma expresa para articular y absolver posiciones, interponer toda clase de recursos y desistirse de los mismos, inclusive del juicio de amparo; formular querrelas o denuncias criminales y ratificarlas constituyendo a la asociación en coadyuvante del ministerio público y otorgar en los casos de que se proceda el perdón correspondiente.

Para el ejercicio de actos de dominio en materia de compraventa de bienes inmuebles, se requerirá autorización expresa de Asamblea de Asociados, en reunión convocada al efecto.

b) Suscribir títulos y documentos de crédito en los términos del Artículo noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

c) Representar a la asociación ante cualquier autoridad judicial administrativa o de trabajo tanto federal como estatal, para lo cual se le deberá otorgar poder en materia laboral con facultades expresas para articular y absolver posiciones, de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo setecientos ochenta y seis de la Ley Federal del Trabajo, con facultades para administrar las relaciones laborales y conciliar, de acuerdo con lo dispuesto en los Artículos once y ochocientos setenta y seis, fracciones Primera y Sexta de la citada Ley, así como comparecer en juicio en los términos de las fracciones Segunda y Tercera del Artículo seiscientos noventa y dos y ochocientos setenta y ocho de la ya mencionada Ley. d) Convocar directamente o por conducto del Secretario a las reuniones del Consejo Directivo, de los diversos Comités que se constituyan y a las Asambleas de Asociados, las cuales presidirá en todos los casos.

e) Cumplir y hacer cumplir estos estatutos, así como los acuerdos emanados del Consejo Directivo y de las Asambleas tanto de Asociados, como las Técnico docentes.

f) Designar las comisiones de trabajo que resulten necesarias para la ejecución de los programas de actividades aprobados, asignándoles sus funciones y facultades.

g) Aprobar y autorizar los gastos y desembolsos que hagan o deban hacer los miembros del Consejo Directivo, los Comités que se establezcan o las comisiones de trabajo en ejercicio del presupuesto económico de la Asociación.

h) Administrar y custodiar en coordinación con los Administradores que se designen el patrimonio social.

- i) Formular y someter a la consideración y aprobación de la asamblea de asociados el informe anual de actividades y el de tesorería.
- j) Otorgar y revocar poderes generales y especiales, dentro de los límites de sus propias facultades.
- k) Las demás que se deriven de lo previsto en estos estatutos, de su carácter de representante legal de la Asociación o las que le sean expresamente asignados por el Consejo Directivo o por la Asamblea de Asociados .

ARTÍCULO TRIGÉSIMO SEXTO.- El Vicepresidente del Consejo Directivo, suplirá al Presidente en sus ausencias temporales o eventuales en cuyas circunstancias y durante todo el tiempo que las mismas subsistan, asumirá la representación del Consejo Directivo y de la asociación en los términos establecidos en el Artículo correspondiente de estos Estatutos. El Vicepresidente tendrá la obligación de asistir a todas las sesiones del Consejo Directivo y a las Asambleas de Asociados que se celebren. Al Presidente del Consejo Directivo de la Asociación, le corresponde presidir el Comité de Acreditación de la misma.

En los casos de ausencia definitiva del Presidente o a la conclusión del periodo legal para el que fue electo, asumirá la Presidencia el Vicepresidente de acuerdo con lo previsto en el Artículo correspondiente de estos Estatutos.

La toma de posesión como Presidente, en todos los casos se efectuará en Asamblea de Asociados celebrada al efecto.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO SEPTIMO.- Los vocales serán suplidos en sus ausencias temporales por los demás nombrados y las definitivas por quien sea designado para suplirlos por la Institución que los haya nombrado y tendrán asimismo la obligación de asistir a las asambleas de asociados que se celebren.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO OCTAVO.- El Secretario designado, tendrá las responsabilidades y atribuciones siguientes:

- a) Asistir a todas las sesiones del Consejo Directivo y a las Asambleas de Asociados que se convoquen actuando en esas reuniones en tal carácter y levantando las correspondientes Actas y constancias de los acuerdos que se tomen y dándoles la difusión para los efectos que procedan.
- b) Por acuerdo del Presidente del Consejo Directivo, convocar a la celebración de las reuniones del propio Consejo o para la celebración de Asambleas de Asociados.
- c) Las demás que le sean encomendadas por el Presidente del Consejo Directivo

CAPÍTULO VI

DEL COMITÉ DE ACREDITACIÓN.

ARTICULO TRIGÉSIMO NOVENO.- Al Comité de Acreditación le competen las siguientes funciones: la definición de la políticas y el diseño de los procedimientos para los procesos de acreditación, así como la organización, aplicación y evaluación de los procesos de las escuelas y facultades de Ciencias Farmacéuticas del país, con base en los estándares de calidad y procedimientos aprobados por el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior, A. C.

Para ello, el Comité será responsable de verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la educación farmacéutica que la escuela o facultad declare haber satisfecho en el instrumento de auto evaluación y los anexos correspondientes; dictaminar la procedencia de su acreditación y en su caso emitir las recomendaciones pertinentes.

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO.- El Comité de Acreditación, estará integrado por seis miembros: dos de ellos designados por las Asociaciones que agrupen a Profesionistas dedicados al estudio de las Ciencias Farmacéuticas de entre sus miembros asociados, dos por los Colegios de Profesionistas de Ciencias Farmacéuticas y dos designados por la Asociación Mexicana de Escuelas y Facultades de Farmacia A.C. (AMEFFAR). El derecho de designar miembros en el Comité de Acreditación, compete a las asociaciones, Colegios y Escuelas o Facultades, que tengan el carácter de asociados y estará presidido por el Vicepresidente del Consejo Directivo de esta Asociación”.

CAPÍTULO VII

DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO PRIMERO.- La función del personal administrativo será coadyuvar para la realización de las actividades del plan de trabajo del Consejo Directivo.

La definición de los puestos y funciones específicas del personal administrativo serán decisión exclusiva del Consejo Directivo. Se deberá designar un Gerente que será responsable de la coordinación cotidiana del personal administrativo, bajo la supervisión del Consejo Directivo. El organigrama del personal administrativo será revisado y aprobado anualmente por el Consejo Directivo a propuesta del presidente del propio Consejo Directivo.

CAPÍTULO VIII.

DE LOS EJERCICIOS SOCIALES

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO SEGUNDO.- Los ejercicios sociales se iniciarán el 1o de enero y terminarán el 31 de diciembre de cada año, excepto

el primer año en que tendrán su inicio a la firma de la escritura en que se protocolice la constitución de la Asociación y tendrá su término el treinta y uno de diciembre de dos mil cuatro.

CAPÍTULO IX

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA ASOCIACIÓN

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO TERCERO. La Asociación se disolverá:

- a) Por acuerdo de Asamblea de Asociados, con quórum especial.
- b) Imposibilidad real o legal de realizar sus fines sociales.
- c) Por resolución dictada por una autoridad competente.
- d) Los demás que se señalan en el Código Civil.

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO CUARTO.- Acordada la disolución, la asociación iniciará la liquidación de sus activos y pasivos para cuyo efecto la

Asamblea de Asociados, designará a uno o varios liquidadores quienes en el desempeño de su función gozaran de las facultades previstas por la Ley o aquellas que la propia Asamblea les otorgue, las que en todo caso incluirán:

- a) La conclusión de los asuntos pendientes en la forma que se juzgue más conveniente.
- b) Cobrar lo que le adeuden a la Asociación y cubrir sus pasivos.
- c) Realizar o disponer de los bienes que integran el haber social de acuerdo con las instrucciones que al efecto reciban de la Asamblea de Asociados que les haya designado y con los preceptos aplicables de Ley.
- d) Elaborar el balance final de liquidación y someterlo a consideración de la Asamblea de Asociados convocada al efecto.
- e) Proponer la distribución del remanente si lo hubiera, para su entrega a la asociación civil autorizada a recibir donativos y con fines y objetivos similares a la que se liquida, que la asamblea general de asociados determine.

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO QUINTO.- Concluida la liquidación se procederá a la cancelación de los registros correspondientes en las dependencias gubernamentales, y demás organismos que procedan.

ARTÍCULO CUADRAGÉSIMO SEXTO.- En lo no previsto en estos Estatutos, la Asociación se regirá por lo dispuesto en el Código Civil vigente para el Distrito Federal.



**Comisión de Fomento de las Actividades de
las Organizaciones de la Sociedad Civil
Secretaría Técnica
Solicitud de Inscripción al Registro Federal de las
Organizaciones de la Sociedad Civil**

Para uso exclusivo del Registro:

Fecha:

Antes de llenar el presente formato le recomendamos leerlo completamente, atendiendo las indicaciones en el instructivo presentado al final del mismo.

Debe llenar este formato cuidadosamente en línea, a máquina o a mano con letra de molde y legible, ya que únicamente se recibirán aquellos correctamente llenados y en un sólo tanto, impresas en hojas blancas tamaño carta. Para cualquier aclaración, duda o comentario con respecto a este trámite sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica (SACTEL) a los teléfonos: 5480-2000 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01800-7188621 o desde Estados Unidos y Canadá al 188-594 3372.

Para realizar el trámite de Inscripción al Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil no se le podrá exigir que proporcione ningún documento adicional a los que señalan en el presente formato. Los documentos oficiales que se presenten con alteraciones, raspaduras o enmendaduras no tendrán validez oficial para la realización del presente trámite.

Documentación Requerida

A fin de solicitar la Inscripción en el Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil y para dar debido cumplimiento al artículo 18 de la Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de la Sociedad Civil (LFFAROSC), su Reglamento y el Reglamento Interno del Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil, se hace entrega de la presente solicitud y los siguientes documentos en copia simple visible y legible acompañados del original o copia debidamente certificada ante fedatario público para su cotejo:

- Acta constitutiva de la organización.
- Identificación(es) oficial(es) vigente(s) de el/la (los/las) actual(es) representante(s) legal(es).
- Cédula de Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- Comprobante del domicilio legal (fiscal expedido por el Servicio de Administración Tributaria, (SAT).
- Documento notariado vigente que acredite la personalidad y ciudadanía de el/la (los/las) Representante(s) Legal(es) de la Organización (en su caso).
- Acta(s) Protocolizada(s), en caso de haber efectuado cualquier tipo de modificación a su acta constitutiva.

I. Identificación de la Organización

Nombre o Razón Social:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Acrónimo o Siglas:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Registro Federal de Contribuyentes:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Figura Jurídica:	Asociación Civil	<input type="checkbox"/>	
	Institución de Asistencia Privada	<input type="checkbox"/>	
	Institución de Beneficencia Privada	<input type="checkbox"/>	
	Asociación de Beneficencia Privada	<input type="checkbox"/>	
	Sociedad Civil	<input type="checkbox"/>	
	Otra, Indique ¿cuál?	<input style="width: 100%;" type="text"/>	

II. Domicilio

Calle:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Número Exterior:	<input style="width: 20%;" type="text"/>	Número Interior:	<input style="width: 20%;" type="text"/>
Entre las Calles:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Colonia o Asentamiento:	<input style="width: 40%;" type="text"/>	C.P.	<input style="width: 20%;" type="text"/>
Ciudad:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Delegación o Municipio:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Entidad Federativa:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		



**Comisión de Fomento de las Actividades de
las Organizaciones de la Sociedad Civil
Secretaría Técnica
Solicitud de Inscripción al Registro Federal de las
Organizaciones de la Sociedad Civil**

Para uso exclusivo del Registro:

III.b. Actividades

Marque la(s) principal(es) actividad(es) que realiza la organización de acuerdo con lo establecido en el artículo 5 de la LFFAROSC, señalando como mínimo una (1) y como máximo cinco (5) actividades:

1. Asistencia Social, conforme a lo establecido en la Ley Sobre el Sistema Nacional de Asistencia Social y en la Ley General de Salud.	
2. Apoyo a la alimentación popular.	
3. Cívicas, enfocadas a promover la participación ciudadana en asuntos de interés público.	
4. Asistencia jurídica.	
5. Apoyo para el desarrollo de los pueblos y comunidades indígenas.	
6. Promoción de la equidad de género.	
7. Aportación de servicios para la atención a grupos sociales con discapacidad.	
8. Cooperación para el desarrollo comunitario en el entorno urbano o rural.	
9. Apoyo en la defensa y promoción de los derechos humanos.	
10. Promoción del deporte.	
11. Promoción y aportación de servicios para la atención de la salud y cuestiones sanitarias.	
12. Apoyo en el aprovechamiento de los recursos naturales, la protección del ambiente, la flora y la fauna, la preservación y restauración del equilibrio ecológico, así como la promoción del desarrollo sustentable a nivel regional y comunitario, de las zonas urbanas y rurales.	
13. Promoción y fomento educativo, cultural, artístico, científico y tecnológico.	
14. Fomento de acciones para mejorar la economía popular.	
15. Participación en acciones de protección civil.	
16. Prestación de servicios de apoyo a la creación y fortalecimiento de organizaciones que realicen actividades objeto de fomento por esta Ley.	
17. Promoción y defensa de los derechos de los consumidores.	
18. Acciones que promuevan el fortalecimiento del tejido social y la seguridad ciudadana, y	
19. Las que determinen otras leyes.	

III.c. Clausulado

De acuerdo con el artículo 18 fracción III de la LFFAROSC, anote textualmente el artículo o cláusula de su acta en donde se establezca que destinarán los apoyos o estímulos públicos al cumplimiento de su objeto social:

--

De acuerdo con el artículo 18 fracción IV de la LFFAROSC, anote textualmente el artículo o cláusula de su acta en donde se establezca que no distribuirán entre sus asociados, remanentes de los apoyos o estímulos públicos:

--



**Comisión de Fomento de las Actividades de
las Organizaciones de la Sociedad Civil
Secretaría Técnica
Solicitud de Inscripción al Registro Federal de las
Organizaciones de la Sociedad Civil**

Para uso exclusivo del Registro:

De acuerdo con el artículo 18 fracción IV de la LFFAROSC, anote textualmente el artículo o cláusula de su acta en donde se establezca que en caso de disolución de la organización, los bienes obtenidos con apoyos o estímulos públicos, se transmitirán a otra organización con inscripción vigente en el Registro:

--

III.d. Representación Legal

Apellido Paterno:	<input type="text"/>	Apellido Materno:	<input type="text"/>
Nombre(s):	<input type="text"/>	CURP:	<input type="text"/>
Sexo:	<input type="text"/>	Nacionalidad:	<input type="text"/>
Cargo:	<input type="text"/>		
Inicio de Vigencia:	<input type="text"/>	Fin de Vigencia:	<input type="text"/>

Apellido Paterno :	<input type="text"/>	Apellido Materno:	<input type="text"/>
Nombre(s):	<input type="text"/>	CURP:	<input type="text"/>
Sexo:	<input type="text"/>	Nacionalidad:	<input type="text"/>
Cargo:	<input type="text"/>		
Inicio de Vigencia:	<input type="text"/>	Fin de Vigencia:	<input type="text"/>

Apellido Paterno :	<input type="text"/>	Apellido Materno:	<input type="text"/>
Nombre(s):	<input type="text"/>	CURP:	<input type="text"/>
Sexo:	<input type="text"/>	Nacionalidad:	<input type="text"/>
Cargo:	<input type="text"/>		
Inicio de Vigencia:	<input type="text"/>	Fin de Vigencia:	<input type="text"/>

IV. Actas Protocolizadas

Si la escritura constitutiva ha sufrido cualquier tipo de modificación, indique los datos de la(s) escritura(s) que avala(n) dicha(s) modificación(es):

Número de la Escritura:	<input type="text"/>		
Número de Notaría:	<input type="text"/>	Fecha:	<input type="text"/>
Entidad Federativa:	<input type="text"/>	Ciudad o Municipio:	<input type="text"/>
Nombre del Notario:	<input type="text"/>		

Número de la Escritura:	<input type="text"/>		
Número de Notaría:	<input type="text"/>	Fecha:	<input type="text"/>
Entidad Federativa:	<input type="text"/>	Ciudad o Municipio:	<input type="text"/>
Nombre del Notario:	<input type="text"/>		



**Comisión de Fomento de las Actividades de
las Organizaciones de la Sociedad Civil
Secretaría Técnica
Solicitud de Inscripción al Registro Federal de las
Organizaciones de la Sociedad Civil**

Para uso exclusivo del Registro:

Número de la Escritura:	<input type="text"/>		
Número de Notaría:	<input type="text"/>	Fecha:	<input type="text"/>
Entidad Federativa:	<input type="text"/>	Ciudad o Municipio:	<input type="text"/>
Nombre del Notario:	<input type="text"/>		

V. Denominación de las Redes de las que forme parte

Nombre de la Red:	<input type="text"/>	Siglas:	<input type="text"/>
Correo Electrónico:	<input type="text"/>	Integrante Desde:	<input type="text"/>
Teléfono:	<input type="text"/>	Página Electrónica:	<input type="text"/>

VI. Organizaciones Nacionales

Nombre de la Organización Nacional:	<input type="text"/>
Entidad Federativa Sede:	<input type="text"/>
Página Electrónica:	<input type="text"/>
Correo Electrónico:	<input type="text"/>

VI.a. Organizaciones Internacionales

Nombre de la Organización Internacional:	<input type="text"/>
País Sede:	<input type="text"/>
Página Electrónica:	<input type="text"/>
Correo Electrónico:	<input type="text"/>

Declaramos bajo protesta de decir verdad que los datos aquí asentados, así como los documentos presentados, son fidedignos y vigentes y que no incurrimos en ninguno de los supuestos del artículo 19 de la LFFAROSC. De igual forma nos responsabilizamos conforme lo establecido en las fracciones VI y VII del artículo 7 de la ley en comento, a notificar al Registro cualquier modificación que se realice a esta información, así como en lo general, apegarnos a lo dispuesto en la misma y en el Reglamento Interno del Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil.

Nombre y Firma autógrafa de el/la
Representante Legal

Nombre y Firma autógrafa de el/la
Representante Legal

Nombre y Firma autógrafa de el/la
Representante Legal

Nombre y Firma autógrafa de el/la
Representante Legal



**Comisión de Fomento de las Actividades de
las Organizaciones de la Sociedad Civil
Secretaría Técnica
Solicitud de Inscripción al Registro Federal de las
Organizaciones de la Sociedad Civil**

Para uso exclusivo del Registro:

Instrucciones para el correcto llenado

Este formato tiene como fin dar cumplimiento al artículo 18 fracción I de la Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de la Sociedad Civil (LFFAROSC) y al artículo 6 del Reglamento Interno del Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil y es el instrumento que las organizaciones deben utilizar para solicitar su inscripción al Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil.

Instrucciones Generales

- No debe hacer anotaciones en las casillas con la leyenda *Para uso exclusivo del Registro*.
- Cuando deba anotar una fecha, por favor escríbala en el formato DD/MM/AAAA, donde DD representa dos dígitos para el día, MM dos dígitos para el mes y AAAA cuatro dígitos para el año.
- En todos los casos, el/la (los/las) Representante(s) Legal(es) de la organización deberá(n) asentar su nombre y firma autógrafa en el apartado destinado para tal efecto.
- Este formato es de libre reproducción.
- Las inconformidades, quejas o denuncias respecto de la operación del Registro Federal de las Organizaciones de la Sociedad Civil, podrán ser presentadas en general a través de los canales institucionales de denuncia. Igualmente, éstas podrán ser presentadas, a través del Programa de Atención Ciudadana en la Sedesol en los números telefónicos existentes o que lleguen a instalarse para tal efecto; desde el interior de la República, sin costo, al teléfono 01800 714 83 40; llamadas desde la Ciudad de México al teléfono del área de responsabilidades del Órgano Interno de Control en el 53 28 5000 o a través del sitio www.sedesol.gob.mx. La(s) persona(s) u organización(es) que presente(n) quejas o denuncias deberá(n) identificarse y proporcionar los datos para su posterior localización; asimismo, deberá(n) indicar los hechos presuntamente irregulares, así como el o los nombres de los servidores públicos a denunciar.

Instrucciones por Sección

I. En el primer apartado, de los datos de **Identificación de la Organización** anote los datos referentes a la identificación de la organización, entendiendo como Acrónimo o Siglas las letras o sílabas con las que se identifica a la organización (en su caso), de igual forma, seleccione alguna de las casillas preestablecidas para indicar la figura jurídica de la organización.

II. En el segundo apartado, del **Domicilio**, anote los datos que permitan ubicar el domicilio legal (fiscal expedido por el Servicio de Administración Tributaria, SAT), de la organización. Como asentamiento se consideran los siguientes: colonia, rancharía, rancho, etc. Asimismo, en la sección II.a. De los **Datos de Contacto**, ponga especial cuidado en anotar en las casillas correspondientes separadas por un guión, la clave lada y el número de teléfono o fax, así como el correo electrónico que servirá como medio notificación y/o comunicación. Como comprobantes de domicilio se considerarán los emitidos por el SAT como solicitud de inscripción al RFC o Acuse de actualización al RFC en donde figure el actual domicilio de la organización.

III. En el tercer apartado, de la **Constitución Legal**, anote la información correspondiente a la escritura de la constitución legal de la organización, así como la necesaria para identificar en el acta constitutiva los requisitos establecidos en el artículo 18 de la LFFAROSC.

En la sección III.a. Del **Objeto Social**, capture textualmente el objeto social vigente que conste en escritura pública.

En la sección III.b. De las **Actividades**, marque la(s) principal(es) actividad(es) que realiza la organización de acuerdo con lo establecido en el artículo 5 de la LFFAROSC, señalando como mínimo una (1) y como máximo cinco (5) actividades.

En la sección III.c. Del **Clausulado**, capture las cláusulas de patrimonio y liquidación que consten en escritura pública de acuerdo con el artículo 18 fracciones III y IV de la LFFAROSC. De la sección III.d. De la **Representación Legal**, anote la información que identifique al representante legal. Como identificaciones oficiales se considerarán válidas las siguientes: Credencial para votar emitida por el IFE y Pasaporte vigentes o Cédula Profesional.

IV. En el cuarto apartado, de las **Actas Protocolizadas**, incluya la información de cualquier tipo de modificación que haya tenido la organización desde su constitución (aplica únicamente si ha realizado modificaciones al acta constitutiva).

V. En el quinto apartado, de la **Denominación de las Redes** a las que pertenece la organización, incluya la información que permita conocer su pertenencia en alguna red, así como indicar algún medio de contacto (página electrónica y/o correo electrónico).

VI. El sexto apartado, de las **Organizaciones Nacionales**, llene únicamente este campo si la organización forma parte de alguna delegación, filial o representación de una organización en alguna Entidad Federativa. En la sección VI.a. De las **Organizaciones Internacionales**, capture únicamente si la organización constituye el capítulo nacional de una organización internacional.

1 ACUSE DE RECIBO POR CERTIFICACIÓN O RELOJ FRANQUEADOR
(PARA USO EXCLUSIVO DE LA AUTORIDAD)

ANVERSO

R1
I-2005



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

ANTES DE INICIAR EL LLENADO DE ESTA
FORMA OFICIAL, LEA LAS INSTRUCCIONES

2 CURP: CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN
(Sólo Personas Físicas)

3 ANOTE LA LETRA CORRESPONDIENTE
AL TIPO DE SOLICITUD QUE PRESENTA: N= NORMAL
C= COMPLEMENTARIA

CUANDO SE TRATE DE SOLICITUD
COMPLEMENTARIA, INDICAR EL
3.1 NÚMERO DE FOLIO ASIGNADO POR
LA AUTORIDAD A LA SOLICITUD
ANTERIOR:

4 DATOS DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE

4.1 SÓLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS FÍSICAS (Ver instrucciones)

APELLIDO PATERNO

APELLIDO MATERNO

NOMBRE(S)

4.2 SÓLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS MORALES (Ver instrucciones)

DENOMINACIÓN O
RAZÓN SOCIAL

4.3 TRATÁNDOSE DE CONTRIBUYENTES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL ASIGNADO EN EL PAÍS EN QUE RESIDAN

PAÍS DE RESIDENCIA FISCAL

4.4 DATOS POR FIDEICOMISO

SI SE TRATA DE LA INSCRIPCIÓN DE UN FIDEICOMISO, INDIQUE:

DENOMINACIÓN O RAZÓN
SOCIAL DE LA FIDUCIARIA

RFC DE LA FIDUCIARIA NÚMERO DE FIDEICOMISO

4.5 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE O DEL REPRESENTANTE DE LA PERSONA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO

CALLE

NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR ENTRE LAS CALLES DE

Y DE COLONIA

LOCALIDAD (en su caso)

MUNICIPIO O DELEGACIÓN

CÓDIGO POSTAL TELÉFONO

ENTIDAD FEDERATIVA

CORREO ELECTRÓNICO

5 DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS
CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD SON CIERTOS

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE O BIEN, DEL
REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR
VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTENTA NO
LE HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO

SE PRESENTA POR DUPLICADO

INSTRUCCIONES

DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD

PERSONAS FÍSICAS QUE NO CUENTAN CON CURP:

- Acta de nacimiento en copia certificada o en fotocopia certificada por funcionario público competente o fedatario público y fotocopia simple. (Copia y fotocopia certificada para cotejo).
- Tratándose de mexicanos por naturalización, copia y fotocopia certificada u original y fotocopia simple de carta de naturalización expedida por la autoridad competente debidamente certificada o legalizada, según corresponda. (Copia certificada u original para cotejo).

PERSONAS FÍSICAS QUE YA CUENTAN CON CURP:

- Fotocopia simple de la constancia de la Clave Única de Registro de Población o, en su caso, original y fotocopia simple de cualquier identificación oficial vigente que contenga impresa la CURP, con fotografía y firma, expedida por el gobierno federal, estatal, municipal o su similar en el Distrito Federal. (Original para cotejo).

PERSONAS FÍSICAS EXTRANJERAS:

- Tratándose de extranjeros, original y fotocopia simple del documento migratorio vigente que corresponda, con la debida autorización para realizar los actos o actividades que manifiesten en su aviso emitido por autoridad competente, prórroga o refrendo migratorio. (Original para cotejo).
- Tratándose de residentes en el extranjero, original y fotocopia simple del documento con que acrediten su número de identificación fiscal del país en que residen debidamente certificado, legalizado o apostillado según corresponda por autoridad competente, cuando tengan obligación de contar con éste en dicho país.

PERSONAS MORALES:

- **Sociedades Mercantiles:**
- Copia certificada y fotocopia simple del documento constitutivo debidamente protocolizado. (Copia certificada para cotejo).
- **Personas Distintas a Sociedades Mercantiles:**
- Original o copia certificada y fotocopia simple del documento constitutivo de la agrupación o, en su caso, fotocopia simple del Diario Oficial de la Federación, periódico o gaceta oficial donde se publicó el decreto. (Original o copia certificada para cotejo).
- **Asociaciones en Participación:**
- Original y fotocopia simple del contrato de la asociación en participación, con firma autógrafa del asociante y asociados o sus representantes legales. (Original para cotejo).

PERSONAS MORALES EXTRANJERAS:

- Acta o documento constitutivo debidamente apostillado o certificado según proceda, y fotocopia simple del mismo. Cuando el acta constitutiva conste en idioma distinto al español deberá presentarse una traducción autorizada y fotocopia simple de ésta. (Original para cotejo).
- En su caso, original y fotocopia simple del documento con que acrediten su número de identificación fiscal del país en que residen debidamente certificado, legalizado o apostillado según corresponda por autoridad competente, cuando tengan obligación de contar con éste en dicho país.

FIDEICOMISOS:

- Original y fotocopia simple del contrato de fideicomiso, con firma autógrafa del fideicomitente, fideicomisario o sus representantes legales y del representante legal de la institución fiduciaria. (Original para cotejo).

SINDICATOS:

- Original y fotocopia simple del estatuto de la agrupación y de la resolución de registro emitida por la autoridad laboral competente. (Original para cotejo).

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA (Federal, Estatal, Municipal o su similar en el Distrito Federal):

- Fotocopia simple del Diario Oficial de la Federación, periódico o gaceta oficial donde se publicó el decreto o acuerdo por el cual se crean dichas entidades.

DEMÁS FIGURAS REGULADAS POR LA LEGISLACIÓN VIGENTE:

- Original y fotocopia simple del documento constitutivo que corresponda, según lo establezca la ley de la materia. (Original para cotejo).

DOMICILIO:

Los sujetos antes señalados, también deberán presentar original y fotocopia simple del comprobante del domicilio fiscal manifestado que contenga impresos los datos solicitados en el apartado 4.5, de esta forma oficial. (Original para cotejo). Siendo cualquiera de los siguientes:

- Estado de cuenta a nombre del contribuyente, proporcionado por alguna de las instituciones que componen el sistema financiero, con una antigüedad máxima de dos meses.
 - Recibos de pago: último pago del impuesto predial; en el caso de pagos parciales el recibo no deberá tener una antigüedad mayor a cuatro meses y tratándose de pago anual éste deberá corresponder al ejercicio en curso; último pago de los servicios de luz, teléfono domiciliario o de agua, siempre y cuando dicho recibo no tenga una antigüedad mayor a cuatro meses. (Estos comprobantes pueden estar a nombre del contribuyente o de un tercero).
 - Última liquidación del Instituto Mexicano del Seguro Social a nombre del contribuyente.
 - Contratos de: arrendamiento acompañado del último recibo de pago de renta vigente que reúna los requisitos fiscales, cuando se trate de subarrendamiento, se deberá anexar tanto el contrato de arrendamiento como el de subarrendamiento, con sus respectivos recibos que reúnan los requisitos fiscales; apertura de cuenta bancaria que no tenga una antigüedad mayor a dos meses; servicio de luz, teléfono domiciliario o agua que no tenga una antigüedad mayor a dos meses (estos documentos pueden estar a nombre del contribuyente o de un tercero); o en su caso, contrato de fideicomiso debidamente protocolizado.
 - Carta de radicación o residencia a nombre del contribuyente expedida por los Gobiernos Estatal, Municipal o sus similares en el Distrito Federal, conforme a su ámbito territorial que no tenga una antigüedad mayor a cuatro meses.
 - Comprobante de alineación y número oficial emitido por el Gobierno Estatal, Municipal o su similar en el Distrito Federal que deberá contener el domicilio del contribuyente y que no tenga una antigüedad mayor a cuatro meses.
- Si desea obtener la Cédula de Identificación Fiscal (CIF) al día hábil siguiente a su tramitación en la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda a su domicilio fiscal, además de cumplir con los requisitos para la inscripción de Personas Físicas, deberá presentar como comprobante de domicilio alguno de los siguientes documentos en original y fotocopia simple para su cotejo:**
- Estado de cuenta a nombre del contribuyente, proporcionado por alguna de las instituciones que componen el sistema financiero, con una antigüedad máxima de dos meses; el domicilio deberá coincidir con el manifestado en la forma oficial R-1.
 - Último pago del impuesto predial; en el caso de pagos parciales el recibo no debe tener una antigüedad mayor a cuatro meses, tratándose de pago anual el recibo debe ser del ejercicio en curso, en cualquiera de estos casos el domicilio consignado en el recibo deberá coincidir con el manifestado en la forma oficial R-1, y con el asentado en la identificación oficial. (Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero).
 - El último comprobante de pago de servicios de agua, luz, teléfono domiciliario siempre y cuando no tenga una antigüedad mayor de cuatro meses y que coincida con el domicilio manifestado en la forma oficial R-1, y con el asentado en la identificación oficial. (Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de un tercero).
 - Contrato de arrendamiento, acompañado del último recibo de pago de renta vigente que reúna los requisitos fiscales, que coincida con el domicilio manifestado en la forma oficial R-1 y con el asentado en la identificación oficial, cuando se trate de subarrendamiento, se deberá anexar tanto el contrato de arrendamiento como el de subarrendamiento, con sus respectivos recibos. (Estos documentos pueden estar a nombre del contribuyente o de un tercero).
 - Cuando se presente comprobante de domicilio distinto a los antes señalados, la entrega de la Cédula de Identificación Fiscal se llevará a cabo en la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda a su domicilio fiscal, a los 15 días hábiles siguientes a su tramitación bajo el procedimiento administrativo que al efecto determine el SAT.
 - Cuando el trámite se realice por la modalidad de atención personalizada, no será necesario presentar la forma oficial R-1 y en su caso el (los) anexo(s) correspondiente(s), y la entrega de la Cédula de Identificación Fiscal será de manera inmediata, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos para la inscripción de personas físicas y para la entrega de la CIF al día hábil siguiente.

IDENTIFICACIÓN:

- Además de lo anterior, la persona física o el representante legal de la persona de que se trate, deberá acompañar original y fotocopia simple de cualquier identificación oficial vigente con fotografía y firma, expedida por el Gobierno Federal, Estatal o Municipal o su similar en el Distrito Federal. Tratándose de extranjeros, original y fotocopia simple del documento migratorio vigente correspondiente emitido por autoridad competente, en su caso, prórroga o refrendo migratorio. (Original para cotejo).

ACREDITAMIENTO DE LA PERSONALIDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL:

- Copia certificada y fotocopia simple del poder notarial en el que se acredite la personalidad del representante legal o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público. (Copia certificada para cotejo).
- Tratándose de residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, deberán acompañar original y fotocopia simple del documento notarial con el que haya sido designado el representante legal para efectos fiscales. (Original para cotejo).
- Tratándose de los padres o tutores que ejerzan la patria potestad o tutela de menores de edad y actúen como representantes de los mismos, para acreditar la paternidad o tutela, presentarán copia certificada y fotocopia simple, para efectos de su cotejo, del acta de nacimiento del menor expedida por el Registro Civil, así como escrito libre en el que se manifieste la conformidad de los cónyuges o padres para que uno de ellos actúe como representante del menor, o en su caso, original y fotocopia simple, para efectos de su cotejo, de la resolución judicial o documento emitido por fedatario público en el que conste el otorgamiento de la patria potestad o la tutela, así como original y fotocopia simple para efectos de su cotejo de la identificación oficial (cualquiera de las indicadas en el apartado "IDENTIFICACIÓN" en las instrucciones de esta forma oficial) de los padres o del tutor que funja como representante.

PERSONAS FÍSICAS SIN ACTIVIDAD ECONÓMICA

- Tratándose de personas físicas sin actividad económica que opten por inscribirse al RFC, únicamente deberán llenar los rubros 3, 3.1 (en su caso), 4.1, 4.5, 5, 6 (en su caso), 7.1 y 8.5. En este supuesto, los datos que manifiesten las personas físicas en esta solicitud no tendrán efectos fiscales, en tanto no perciban ingresos gravables o se ubiquen en alguno de los supuestos del artículo 27 del Código Fiscal de la Federación.
- El ejercicio de esta opción no lo libera de responsabilidad en caso de incurrir en las omisiones, infracciones o delitos previstos en las disposiciones fiscales.
- Acompañará a esta solicitud la documentación señalada para personas físicas en el recuadro anterior de esta página, excepto el comprobante de domicilio. Cuando la identificación oficial ya cuente con Clave Única de Registro de Población, estarán relevados de presentar cualquier otro requisito, salvo el de acreditamiento de la personalidad del representante legal, cuando sea el caso.
- En el rubro 4.5 deberán señalar su domicilio civil.

6 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (Ver instrucciones)

(Tratándose de inscripciones en el registro de representantes legales, deberá acompañar el Anexo 10, e indicarlo en el rubro 12 de esta página) (1)

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)

7 DATOS GENERALES (Ver instrucciones)

FECHA DE NACIMIENTO DE LA PERSONA FÍSICA O AÑO MES DÍA
 FECHA DE FIRMA DE LA ESCRITURA CONSTITUTIVA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO O DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO, DE ACUERDO CON EL DOCUMENTO QUE DEBE ACOMPAÑAR 7.2 FECHA DE INICIO DE OPERACIONES (2) DE AÑO MES DÍA

8 ACTIVIDAD PREPONDERANTE

8.1 INDIQUE LA ACTIVIDAD PREPONDERANTE A DESARROLLAR

8.2 INDIQUE EL NÚMERO DEL SECTOR AL QUE CORRESPONDE LA ACTIVIDAD PREPONDERANTE A DESARROLLAR: (Ver instrucciones)

MARQUE CON "X" SI: PRODUCE BIENES VENDE BIENES PRESTA SERVICIOS ARRIENDA BIENES

8.3 REALIZARÁ ACTIVIDADES CON EL PÚBLICO EN GENERAL 8.4 CONTARÁ CON MÁQUINA REGISTRADORA DE COMPROBACIÓN FISCAL 8.5 PERSONA FÍSICA SIN ACTIVIDAD ECONÓMICA (Ver instrucciones)

9 OTROS

9.1 SI SE REGISTRA EN EL RFC COMO SOCIO, ACCIONISTA, ASOCIANTE O ASOCIADO DE PERSONA MORAL INDIQUE SI ES: (Ver instrucciones)

SOCIO O ACCIONISTA ASOCIANTE ASOCIADO EN CASO DE ESTAR INSCRITA, INDIQUE EL RFC DE LA PERSONA MORAL (De ser necesario, acompañar listado)

9.2 MARQUE CON "X" SI:

ES EMPRESA EXPORTADORA DE SERVICIOS DE HOTELERÍA ES EMPRESA EXPORTADORA DE SERVICIOS DE CONVENCIONES Y EXPOSICIONES

10 TRATÁNDOSE DE FUSIÓN Y ESCISIÓN DE SOCIEDADES

MARQUE CON "X" SI DERIVADE:

FUSIÓN INDICAR RFC DE LAS SOCIEDADES FUSIONADAS (De ser necesario acompañar listado).

ESCISIÓN EN ESCISIÓN DE SOCIEDADES, INDICAR EL RFC DE LA SOCIEDAD ESCIDENTE

11 APERTURA DE ESTABLECIMIENTO (Sólo si el domicilio es distinto al señalado en el rubro 4.5)

CALLE

NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR ENTRE LAS CALLES DE

Y DE

COLONIA CÓDIGO POSTAL TELÉFONO

LOCALIDAD (en su caso)

MUNICIPIO O DELEGACIÓN

ENTIDAD FEDERATIVA CORREO ELECTRÓNICO

12 ANEXOS

MARQUE CON "X" LOS ANEXOS QUE ACOMPAÑA:

- ANEXO 1 Personas Morales del Régimen General y del Régimen de las Personas Morales con Fines no Lucrativos. ANEXO 4 Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales. ANEXO 7 Personas Físicas con Otros Ingresos.
- ANEXO 2 Personas Morales del Régimen Simplificado y sus Integranes Personas Morales. ANEXO 5 Personas Físicas con Actividades Empresariales del Régimen Intermedio. ANEXO 8 Personas Morales y Físicas. IEPS, ISAN, ISTUV (Tenencia) y Derechos Sobre Concesión y/o Asignación Minera.
- ANEXO 3 Personas Físicas con Ingresos por Salarios, Arrendamiento, Enajenación y Adquisición de Bienes, Premios, Intereses y Préstamos Recibidos. ANEXO 6 Personas Físicas con Actividades Empresariales del Régimen de Pequeños Contribuyentes. ANEXO 9 Residentes en el Extranjero sin Establecimiento Permanente en México.
- ANEXO 10 Registro de Representantes Legales.

(1) Esta aclaración quedará sin efectos en tanto no se publique el Anexo 10 en el Diario Oficial de la Federación.

(2) Las personas morales constituidas en México que sean residentes en el país, considerarán como fecha de inicio de operaciones la misma fecha que la de constitución.

INSTRUCCIONES (continuación)

- Esta solicitud es únicamente de inscripción al RFC. En caso de cambio de situación fiscal, deberá utilizar la forma oficial R-2. Tratándose de solicitud de servicios, deberá realizar la transferencia electrónica de fondos vía Internet (DPA's) a través de las instituciones de crédito autorizadas para ello, o en su caso, presentar la forma oficial 5.
- Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos para ello establecidos. En caso de llenado a mano, se deberá utilizar letra de molde, empleando mayúsculas, a tinta negra o azul.
- Esta solicitud se deberá presentar ante la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda al domicilio fiscal del contribuyente.
- La solicitud de inscripción se tendrá por no presentada en el caso de que no esté debidamente llenada, no se acompañe la documentación correspondiente o por la ausencia de la firma del contribuyente o firma y datos del representante legal.
- Los residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en México, cuando no tengan representante legal en territorio nacional, presentarán esta solicitud junto con el anexo 9 (excepto en los casos en que sólo se inscriban como socios o accionistas, o bien como asociados de asociación en participación) ante el consulado mexicano más próximo al lugar de su residencia. En caso contrario, deberá presentarse de la misma forma ante la Administración Central de Recaudación de Grandes Contribuyentes.

RUBRO 2 CURP: CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

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

RUBRO 3

- Si la solicitud se presenta por primera vez, se señalará con "N" el campo correspondiente (NORMAL).
- Cuando se presente la solicitud para completar o sustituir los datos de una solicitud anterior, se señalará con "C" el campo correspondiente (COMPLEMENTARIA). En este caso, el contribuyente deberá proporcionar nuevamente la información solicitada en esta forma oficial R-1, además de efectuar el cambio motivo de la presentación de la solicitud de inscripción complementaria.
- Apartado 3.1**
- Tratándose de COMPLEMENTARIA, se indicará el número de FOLIO asignado por la autoridad en la solicitud anterior, ubicado en el cuadro correspondiente a la certificación o sello del reloj franqueador.

RUBRO 4 DATOS DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE**Apartado 4.1 SOLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS FÍSICAS**

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

Apartado 4.2 SOLO TRATÁNDOSE DE PERSONAS MORALES

- Las personas morales residentes en México, así como las personas morales residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán la denominación o razón social como aparece en el documento correspondiente que deben acompañar a esta solicitud, de conformidad con las instrucciones de esta forma oficial, en el apartado "DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD", rubro "PERSONAS MORALES".
- La asociación en participación se identificará con una denominación o razón social, seguida de las siglas A, en P, o en su defecto, con el nombre del asociante, seguido de las siglas antes citadas, y en este último caso, también se deberá incluir el número consecutivo de contrato de asociación en participación.
- En caso de fideicomisos, únicamente se deberá anotar el nombre del fideicomiso, utilizando una forma oficial R-1 para cada fideicomiso.

Apartado 4.3 TRATÁNDOSE DE CONTRIBUYENTES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO

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

Apartado 4.4 DATOS POR FIDEICOMISO

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

Apartado 4.5 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE QUE SE INSCRIBE O DEL REPRESENTANTE DE LA PERSONA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO**a) Personas físicas:**

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

b) Personas morales:

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

RUBRO 5 FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE O DEL REPRESENTANTE LEGAL

- La solicitud deberá ser firmada por el contribuyente o, en su caso, por su representante legal. En el caso de que no sepan o no puedan firmar, imprimirán su huella digital.

RUBRO 6 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL**Se anotarán los datos del Representante Legal en los siguientes casos:**

- Tratándose de personas físicas, se proporcionarán los datos solicitados en este rubro sólo cuando tengan representante legal y éste actúe por cuenta del contribuyente.
- Tratándose de personas morales, en todos los casos se anotarán los datos de su representante legal. En el caso de contratos de Asociación en Participación, si el asociante es persona física se anotarán los datos de ésta. Si el asociante es persona moral, se deberán anotar los datos del representante legal de dicha persona moral.
- Los residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán los datos de su representante legal residente en México, que para efectos fiscales designaron.
- Los sujetos antes mencionados se identificarán y, en su caso, acreditarán su personalidad con los documentos que acompañen a esta solicitud, de conformidad con las instrucciones de este formato, en el apartado "DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD" rubro "ACREDITAMIENTO DE LA PERSONALIDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL".

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

- Las personas físicas residentes en México y las residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán la fecha de nacimiento que conste en el documento correspondiente de conformidad con las instrucciones de este formato, en el apartado "DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD", rubro "PERSONAS FÍSICAS".
- Las personas morales residentes en México y las residentes en el extranjero con o sin establecimiento permanente en México, anotarán la fecha en la que se firmó el documento que deben acompañar a esta solicitud de conformidad con las instrucciones de este formato, en el apartado "DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ACOMPAÑAR A ESTA SOLICITUD", rubro "PERSONAS MORALES".
- En ambos casos, utilizarán cuatro números arábigos para el año, dos para el mes y dos para el día.

Ejemplo:

Fecha de nacimiento: 1° de junio de 1972 AÑO MES DÍA Fecha de firma del documento: 20 de febrero de 2005 AÑO MES DÍA
 1972 06 01 2005 02 20

RUBRO 8 ACTIVIDAD PREPONDERANTE**Apartado 8.1**

- Se considera actividad preponderante aquella en la que el contribuyente obtenga o estime obtener mayores ingresos.
- Tratándose de los socios o accionistas deberán indicar la actividad y sector correspondiente a la empresa constituida, y los asalariados anotarán la actividad y sector correspondiente a la persona que le presten sus servicios. (Patrón).

Apartado 8.2

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

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

Apartado 8.4

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

RUBRO 9 OTROS

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

RUBRO 10 TRATÁNDOSE DE FUSIÓN Y ESCISIÓN DE SOCIEDADES

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

RUBRO 12 ANEXOS

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

- Para cualquier aclaración en el llenado de esta solicitud, puede obtener información de Internet en las siguientes direcciones: www.shcp.gob.mx www.sat.gob.mx o hacer contacto mediante la dirección de correo electrónico: asisnet@sat.gob.mx o comunicarse al Servicio de Atención Telefónica Personal en el Distrito Federal y área conurbada: 52 27 02 97, en Monterrey, N. L. y área conurbada: 83 18 04 56, en Guadalajara, Jal. y área conurbada: 36 48 02 09, del resto del país, sin costo: 01 800 904 5000 o bien al Servicio de Atención Telefónica Automática en el Distrito Federal y área conurbada: 91 57 67 40, en Monterrey, N. L. y área conurbada: 82 21 66 60, en Guadalajara, Jal. y área conurbada: 37 70 71 40, en Puebla, Pue. y área conurbada: 22 46 45 14, del resto del país, sin costo: 01 800 SAT 2000 (01 800 728 2000); denuncias sobre posibles actos de corrupción 01 800 335 4867 o bien a la dirección de correo electrónico: denuncias@sat.gob.mx o, en su caso, acudir a los Módulos de las Administraciones Locales de Asistencia al Contribuyente.

INGRESAR EN:

Número de Entrada



DIRECCIÓN GENERAL DEL
REGISTRO PÚBLICO DE LA
PROPIEDAD Y DE COMERCIO

SOLICITUD DE ENTRADA Y TRÁMITE 2014

I. DATOS DEL SOLICITANTE

1	PARTICULAR	2	FEDATARIO
NOMBRE (S):		NOTARIO PÚBLICO N°	CORREDOR PÚBLICO N°
APELLIDO PATERNO:		NOMBRE:	
APELLIDO MATERNO:		ENTIDAD FEDERATIVA:	N° ESCRITURA / N° PÓLIZA
		NOMBRE DEL GESTOR AUTORIZADO:	

II. FINCA, DENOMINACIÓN Ó RAZÓN SOCIAL Ó BIEN DE QUE SE TRATE

3	UBICACIÓN		
CALLE Y NÚMERO	LOTE:	MANZANA:	
COLONIA Ó CONJUNTO HABITACIONAL:			
DELEGACIÓN:	SUPERFICIE:		
DENOMINACIÓN DEL PREDIO/ NOMBRE RÚSTICO/ RAZÓN SOCIAL:			

III. TITULAR REGISTRAL

NOMBRE:	APELLIDO PATERNO:	APELLIDO MATERNO:
DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL / SOCIEDAD MERCANTIL / COMERCIANTE O PERSONA MORAL CIVIL/ BIEN MUEBLE:		BODEGA: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO

IV. ACTO JURÍDICO, TRÁMITE Ó SERVICIO

ACTO JURÍDICO, TRÁMITE Ó SERVICIO Y ANTECEDENTE REGISTRAL											CÓDIGO FISCAL ART. Y FRACC.	VALOR BASE	IMPORTE DE DERECHOS
1													DERECHOS
	FOLIO	FR	FM	PM	BM	MC	SEC/SERIE	TOMO	VOLUMEN	FOJA			PARTIDA
													PAGO
													\$
2													DERECHOS
	FOLIO	FR	FM	PM	BM	MC	SEC/SERIE	TOMO	VOLUMEN	FOJA			PARTIDA
													PAGO
													\$
3													DERECHOS
	FOLIO	FR	FM	PM	BM	MC	SEC/SERIE	TOMO	VOLUMEN	FOJA			PARTIDA
													PAGO
													\$

V. SELLO Y FIRMA DEL FEDATARIO Y/O FIRMA DEL SOLICITANTE

											DERECHOS
											REDUCCIÓN
											PAGO
											\$
											FORMATO DE DISTRIBUCIÓN GRATUITA FOTOCOPIAR POR AMBOS LADOS

ADVERTENCIAS

- Esta solicitud es válida únicamente si presenta el sello de entrada y trámite del Registro Público de la Propiedad y de Comercio del Distrito Federal, así como el recibo oficial de la Tesorería o certificación de pago ante la institución bancaria o centro comercial autorizado. El solicitante deberá requisitar todos los conceptos y presentarlo firmado, por **duplicado** sin tachaduras ni enmendaduras, en la Ventanilla Única. El documento original se devolverá al solicitante contra acuse con sello original. "Este formato es de uso oficial por lo que se prohíbe su alteración o modificación".
- El artículo 32 de la Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal, prevé lo siguiente: "Las manifestaciones, informes o declaraciones rendidas por los interesados a la autoridad competente, se presumirán ciertas salvo prueba en contrario, aún cuando estén sujetas al control y verificación de la autoridad. Si los informes o declaraciones proporcionados por el particular resultan falsos, se aplicarán las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se conduzcan con falsedad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables".
- Con los datos proporcionados por el solicitante en el presente formato, se cargarán los sistemas de información registral, por lo que es responsabilidad del solicitante el llenado correcto de esta solicitud y los efectos que ésta produzca.
- De conformidad con lo previsto por el artículo 38 del Código Fiscal del Distrito Federal, las cantidades en fracciones se deberán ajustar a la unidad monetaria, hasta cincuenta centavos al peso inferior y a partir de cincuenta y un centavos al peso superior.



**INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL
SERVICIOS DE AFILIACIÓN VIGENCIA DE DERECHOS**

**INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA
VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES**

AFIL-01

**AVISO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL
O DE
MODIFICACIÓN EN SU REGISTRO**

EXCLUSIVO IMSS		
TIPO DE MOV.	CAUSA	CLAVE MUNICIPIO
		ARGUMENTO

NÚMERO DE REGISTRO PATRONAL	
10 DIGITOS	DIG. VER

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

NOMBRE, DENOMINACIÓN RAZÓN SOCIAL DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO					
EN CASO DE PERSONA FISICA NOMBRE(S)		APELLIDO PATERNO		MATERNO	
ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA					
EXCLUSIVO IMSS EN SEGUROS ESPECIALES				FECHA DE LA CAUSA DEL AVISO	
MANIFESTADA POR EL PATRÓN	FRACCIÓN	PRIMA	MES	FORMA PAGO	S.S.F. IDENTIF. CONVENIO <small>320</small>
					DIA (2 DIGITOS) MES (2 DIGITOS) AÑO(2 DIGITOS)
DOMICILIO DEL PATRÓN	CALLE Y/O MANZANA		NUMERO	COLONIA Y/O POBLACIÓN	
	MUNICIPIO		ENTIDAD	C.P.	
MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACIÓN DE ESTE AVISO					
<input type="checkbox"/> A ALTA PATRONAL	<input type="checkbox"/> B REANUDACIÓN DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> C CAMBIO DOMICILIO O CIRCUNSCRIPCIÓN	<input type="checkbox"/> D CAMBIO NOMBRE O RAZÓN SOCIAL		
<input type="checkbox"/> E SUSTITUCIÓN PATRONAL	<input type="checkbox"/> F DUPLICIDAD	<input type="checkbox"/> G BAJA	<input type="checkbox"/> H HUELGA	<input type="checkbox"/> INICIO	<input type="checkbox"/> LEGAL
				<input type="checkbox"/> TERMINO	<input type="checkbox"/> INEXISTENTE
IMPORTANTE: LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO					

EXCLUSIVO IMSS	
FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN DE ESTE AVISÓ EN EL I.M.S.S.	
DELEGACIÓN	SUBDELEGACIÓN

NOMBRE Y FIRMA DEL PATRÓN SUJETO OBLIGADO O REPRESENTANTE LEGAL (ANOTAR CARGO)

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SURTEN EFECTOS TANTO CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES.
CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACLARACIÓN.

PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT

EXCLUSIVO IMSS: PARA LAS CAUSAS A, B, D Y E ANOTE LOS DATOS DEL ACTA CONSTITUTIVA O DE OTROS DOCUMENTOS AFINES					
_____ No. DE NOTARIA No. DE ACTA No. DE LIBRO No. DE FOJA _____ REG. PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y COMERCIO					INFORMACION ADICIONAL
INSTRUCCIONES PARA EL PATRON					
CAUSA A ALTA	PRESENTE LOS AVISOS DE INSCRIPCION DE TODOS SUS TRABAJADORES.				
CAUSA B REANUDACION ACTIVIDADES	ANOTE LOS DATOS REGISTRADOS ANTERIORMENTE EN EL IMSS, PRESENTANDO ADEMAS LOS AVISOS DE INSCRIPCION DE SUS TRABAJADORES _____ NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO NUMERO DE REGISTRO PATRONAL				
CAUSA C CAMB DE DOM O CIRCUNSCRIPCION	ANOTE EL DOMICILIO ANTERIOR EN CAMBIOS DE CIRCUNSCRIPCION PRESENTE EN LA NUEVA CIRCUNSCRIPCION LOS AVISOS CONFORME CAUSA "A" (EXCEPTO D.F.) _____ CALLE NUMERO COLONIA O POBLACION MUNICIPIO ENTIDAD C.P.				
CAUSA D CAMBIO NOMBRE O RAZON	ANOTA EL NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL ANTERIOR				
CAUSA E SUSTITUCIO PATRONAL	ANOTE NOMBRE Y NUMERO DEL REGISTRO DEL PATRON SUSTITUIDO (SOLICITE INFORMACION ADICIONAL) _____ NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO NUMERO DE REGISTRO PATRONAL D.V.				
CAUSA F DUPLICIDAD	ANOTE LOS Nos. DE REGISTRO PATRONAL APLICADOS Y SOLICITE INFORMACION ADICIONAL _____ REGISTRO 1 D.V. REGISTRO 2 D.V.				
CAUSA G BAJA	ANOTA EL MOTIVO DE LA BAJA _____ NOTA: <ul style="list-style-type: none"> • EN CASO DE QUE LA BAJA CORRESPONDA A UNO DE LOS CENTROS DE TRABAJO O FIAIALES DE UNA EMPRESA CONTROLADOS POR UN MISMO REGISTRO PATRONAL PRESENTE ÚNICAMENTE LOS AVISOS DE BAJA DE LOS TRABAJADORES ADSCRITOS A ESE CENTRO DE TRABAJO 				
CAUSA H HUELGA	LAS EMPRESAS EN ESTADO DE HUELGA NO PRESENTAN AVISOS DE BAJA SOLO DEBEN INFORMAR LOS NOMBRES Y NÚMEROS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES QUE NO ÉSTAN EN HUELGA				
NOTA:	• PARA LAS CAUSAS A, B, D Y E ADJUNTE COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA, DEBIDAMENTE PROTOCOLIZADA Y COPIA DEL REGISTRO EN LA S.H.C.P. Y OTRA DEPENDENCIA QUE AUTORICE EL EJERCICIO ADEMAS DE LA FORMA HOJA DE INSCRIPCION DE LAS EMPRESAS EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO (ESTA ULTIMA EXCEPTO EN CAUSA "D") • PARA LA CAUSA C ADJUNTE COPIA DEL AVISO DE CAMBIO DE DOMICILIO (S.H.C.P.)				

ANEXO XXI

SELLO DE LA ALSC	 <p>SAT Servicio de Administración Tributaria</p> <p>SOLICITUD DE CERTIFICADO DE FIRMA ELECTRÓNICA AVANZADA</p>	<div style="text-align: right; font-size: small;">  </div> <p>¹ REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div> <p>² CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>
------------------	--	---

³ DATOS DEL CONTRIBUYENTE

NOMBRE[S], APELLIDO PATERNO Y MATERNO	PERSONA FÍSICA
DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	PERSONA MORAL

⁴ DOCUMENTACIÓN

Marque con "x" el documento en original o copia certificada que proporciona para realizar el trámite. (Sólo para cotejo).

PERSONA MORAL:

PODER GENERAL PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN O DOMINIO:

ACTA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO:

IDENTIFICACIÓN OFICIAL DEL REPRESENTANTE LEGAL:

PERSONA FÍSICA:

DOCUMENTO DE IDENTIDAD:

IDENTIFICACIÓN OFICIAL:

CASOS ESPECIALES (ESPECIFIQUE):

⁵ DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
NOMBRE[S], APELLIDO PATERNO Y MATERNO		

⁶ INSTRUCCIONES

- Esta solicitud podrá ser llenada a máquina o a mano. Únicamente se deberán hacer anotaciones dentro de los campos establecidos.**
1. **Registro Federal de Contribuyentes:** Se deberá anotar la clave del Registro Federal de Contribuyentes a doce posiciones si es persona moral, y a trece si es persona física.
 2. **Clave Única de Registro de Población:** Se deberá anotar la Clave Única de Registro de Población a 18 posiciones.
 3. **Datos del Contribuyente:** Las personas físicas anotarán su nombre empezando por el nombre[s], apellido paterno y materno tratándose de morales deberán anotar su denominación o razón social.
 4. **Documentos:** Indique que documentación acompaña a su solicitud (ver reverso de la solicitud, sección 4. Documentación que Deberá Acompañar a la Forma Oficial).
 5. **Datos del representante legal:** Tratándose de personas morales, el representante legal o apoderado deberá anotar su clave Única de Registro de Población a 18 posiciones; Registro Federal de Contribuyentes y su nombre empezando por el nombre[s], apellido paterno y materno.

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS
CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD SON CIERTOS

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE, DEL ASOCIANTE,
O DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO, **CON TINTA AZUL.**
EL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO MANIFIESTA BAJO
PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE A ESTA FECHA EL MANDATO
CON EL QUE SE OSTENTA NO LE HA SIDO MODIFICADO O
REVOCADO.

SE PRESENTA POR DUPLICADO

TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO



El que suscribe, en adelante el "Usuario", manifiesto:

1.- Que he solicitado al Servicio de Administración Tributaria en su carácter de Agencia Certificadora, en adelante el "SAT", la emisión de mi Certificado de Firma Electrónica Avanzada, o en su caso el de mi representada al tenor de lo dispuesto por el artículo 17-D del Código Fiscal de la Federación, y que he generado previamente y en absoluto secreto el archivo con terminación ".KEY" que contiene mi Clave Privada, así como las contraseñas de acceso a la clave privada y contraseñas de revocación asociadas al mismo, sin que persona alguna me haya asistido en dicho proceso.

2.- Que es de mi conocimiento y conformidad que con el propósito de brindar seguridad jurídica en la obtención y uso del Certificado de Firma Electrónica Avanzada, se debe garantizar la existencia del vínculo jurídico entre el Certificado de Firma Electrónica Avanzada y su titular, acreditando plenamente en el proceso de emisión del certificado la identidad de la persona física titular, o bien la identidad de las personas físicas en su carácter de representantes o apoderados en el caso de personas morales, por lo cual deberé comparecer de manera personal ante el "SAT" en donde se obtendrán y almacenarán mis datos de identidad consistentes en el registro electrónico de datos biométricos como son huellas digitales, fotografía, captura de la imagen de los iris y mi firma autógrafa, asimismo deberé realizar el registro electrónico de la documentación que acredita mi identidad.

De la misma forma me manifiesto conocedor de que los datos de identidad mencionados en este numeral formarán parte del Sistema Integrado de Registro de Población, de acuerdo con lo dispuesto por el noveno párrafo del artículo 17-D del Código Fiscal de la Federación, así como las disposiciones conducentes de la Ley General de Población y su Reglamento.

3.- Que es de mi conocimiento y conformidad que, con el propósito de brindar seguridad jurídica en la obtención y uso del Certificado de Firma Electrónica Avanzada, deberé entregar a el "SAT" junto a la presente Solicitud, la documentación señalada en el Catálogo de Servicios y Trámites de la página de el "SAT" en Internet: www.sat.gob.mx, y que estos documentos en conjunto con mis datos de identidad, arriba especificados, servirán para acreditar de manera inequívoca mi identidad, para lo cual el "SAT" realizará el cotejo y verificación de los mismos.

4.- Que conozco y acepto que el uso del archivo con terminación ".KEY" el cual he generado a través de la aplicación SOLCEDI y que es el que contiene la contraseña de la clave privada, los cuales forman parte de mi Firma Electrónica Avanzada, quedarán bajo mi exclusiva responsabilidad, y que por ende, me serán directamente atribuibles todos aquellos documentos que sean firmados electrónicamente con dicha firma. Por lo señalado conozco y acepto que es mi obligación actuar con la adecuada diligencia y establecer los medios razonables para mantener absoluta confidencialidad respecto del resguardo del archivo con terminación ".KEY", su contraseña de la clave privada y contraseña de revocación, a fin de evitar la utilización no autorizada de los mismos y que en el evento de que conozca que dicha confidencialidad se encuentre en riesgo, deberé solicitar de inmediato la revocación del Certificado de Firma Electrónica Avanzada, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 17-H del Código Fiscal de la Federación.

5.- Que soy conocedor de:

- Que al finalizar el trámite, el SAT generará el Certificado de Firma Electrónica Avanzada, el cual podré recibir o descargar de la página de Internet del SAT www.sat.gob.mx, así mismo me será entregado el Comprobante de inscripción para la Firma Electrónica Avanzada, el cual será el acuse oficial de haber realizado el trámite.
- El contenido y alcance de las disposiciones legales y reglamentarias relativas a la celebración de actos jurídicos mediante el uso de medios electrónicos, por lo que reconozco plenamente que es de la exclusiva responsabilidad del titular del Certificado de Firma Electrónica Avanzada, la elaboración y el contenido de todo documento electrónico o digital que sea firmado con un certificado de Firma Electrónica Avanzada.
- Que mi Certificado de Firma Electrónica Avanzada es de carácter público, por lo que puede ser libremente consultado y descargado por mí o cualquier otro interesado a través de las formas y medios que establezca el SAT en su página de Internet: www.sat.gob.mx.
- Que el "SAT" en su carácter de Agencia Certificadora y Registradora, no será responsable por daños y perjuicios que puedan registrarse a mí o a terceros, por la eventual imposibilidad de realizar la presentación o firmado electrónico de algún documento, trámite, solicitud, petición o promoción por causa de caso fortuito o fuerza mayor.
- Que el "SAT" podrá requerirme, sin responsabilidad alguna para dicha autoridad, el reenvío de cualquier documento, trámite, solicitud, petición o promoción que haya firmado con mi Certificado de Firma Electrónica Avanzada, cuando estos contengan virus o estén afectados por software malicioso, se hayan presentado errores en o derivados de su transmisión electrónica o no puedan ser procesados por cualquier otra causa de naturaleza técnica informática o de telecomunicaciones.
- Que el Banco de México, en su carácter de Agencia Registradora Central, no responderá por los daños y/o perjuicios que se causen, directa o indirectamente, por la utilización que se realice o pretenda realizarse de la infraestructura extendida de Seguridad (IES), incluyendo los que se causen por motivos de emisión, registro y revocación de Certificados Digitales.

DOCUMENTACIÓN QUE DEBERÁ ACOMPAÑAR A LA FORMA OFICIAL

1. Documentos:

Tratándose de personas físicas, deberá presentar:

- Original y fotocopia del documento de identidad que corresponda: acta de nacimiento, carta de naturalización, documento migratorio vigente [FM2 o FM3] o certificado de nacionalidad mexicana.
- Original y fotocopia de cualquiera de las siguientes identificaciones oficiales: credencial para votar expedida por el Instituto Federal Electoral, pasaporte vigente expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores, cédula profesional expedida por la Secretaría de Educación Pública, cartilla del Servicio Militar Nacional o identificación oficial vigente con fotografía y firma, expedida por el gobierno federal, estatal, municipal o del Distrito Federal. Tratándose de extranjeros el documento migratorio vigente que corresponda, emitido por la autoridad competente [FM2 o FM3].

Tratándose de personas morales, deberá presentar:

- Copia certificada y fotocopia del poder general del representante legal para actos de dominio o de administración.
- Casos especiales: El certificado digital de las empresas FUSIONADAS puede tramitarse por el representante legal de la empresa que subsista o que resulte de la fusión, acreditando sus facultades con un poder general para actos de administración o dominio. Las empresas EN LIQUIDACIÓN pueden realizar el trámite a través del representante legal de la empresa en liquidación, o bien, por aquella persona a quien le hayan sido conferidas las facultades de liquidador. Este último debe acreditar su calidad como representante legal a través de un nombramiento o designación, de acuerdo con lo establecido en el Capítulo XI de la Ley General de Sociedades Mercantiles. El nombramiento no puede tener limitaciones en cuanto a las facultades del liquidador para realizar actos de administración o dominio, y debe estar debidamente inscrito ante el Registro Público de Comercio. Las PERSONAS MORALES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO con o sin establecimiento permanente en México, deben presentar el documento notarial emitido por fedatario público mexicano con el que se designe al representante legal para efectos fiscales. Dicho representante debe tener facultades para realizar actos de administración o dominio. Las PERSONAS MORALES DE CARÁCTER AGRARIO O SOCIAL pueden realizar el trámite a través de la persona física que tenga carácter de socio, asociado, miembro o cualquiera que sea la denominación otorgada por los integrantes de la misma. Esta persona debe acreditar sus facultades presentando un nombramiento, acta, resolución, laudo o documento que corresponda, de conformidad con la legislación aplicable. Tratándose de DEPENDENCIAS de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal, centralizada, descentralizada o desconcentrada, el trámite puede ser realizado a través de un funcionario público competente, el cual debe demostrar que cuenta con facultades suficientes, acreditando su puesto y funciones con los siguientes documentos: nombramiento, credencial vigente expedida por la dependencia y, en su caso, fotocopia simple del precepto jurídico contenido en Ley, Reglamento, Decreto, Estatuto u otro documento jurídico donde conste su facultad para fungir con carácter de representante de la dependencia. Tratándose de ASOCIACIONES RELIGIOSAS el representante legal deberá acreditar sus facultades de representación mediante la exhibición de un poder general para realizar actos de administración y/o dominio, de conformidad con el artículo 19-A del Código Fiscal de la Federación.
- Original y fotocopia del acta o documento constitutivo de la persona moral solicitante.
- Casos especiales: Las PERSONAS DISTINTAS A LAS SOCIEDADES MERCANTILES deben presentar el documento constitutivo de la agrupación o la fotocopia simple de la publicación en el órgano oficial, periódico o gaceta. Las ASOCIACIONES EN PARTICIPACIÓN deben presentar el contrato de la asociación en participación, con firma autógrafa del asociante y asociados o sus representantes legales. Los FIDEICOMISOS deben presentar el contrato de fideicomiso, con firma autógrafa del fideicomitente, fideicomisario o sus representantes legales y el representante legal de la institución fiduciaria. Los SINDICATOS deben presentar el estatuto de la agrupación y la resolución de registro emitida por la autoridad laboral competente y, en su caso, la toma de nota. Las DEPENDENCIAS de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal, centralizada, descentralizada o desconcentrada, deben presentar fotocopia simple del precepto jurídico contenido en Ley, Reglamento, Decreto, Estatuto u otro documento legal donde conste su existencia o constitución. Las PERSONAS MORALES DE CARÁCTER AGRARIO O SOCIAL (distintas a Sindicatos) deben presentar el documento en virtud del cual se hayan constituido o hayan sido reconocidas legalmente por la autoridad competente. Las PERSONAS MORALES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO deben presentar el acta o documento constitutivo debidamente apostillado o certificado, según proceda. Cuando el acta constitutiva este escrita en idioma distinto al español debe presentarse una traducción autorizada, así como documento con que acrediten su número de identificación fiscal del país en que residen debidamente certificado, legalizado o apostillado según corresponda por autoridad competente cuando tengan obligación de contar con éste. Las PERSONAS MORALES QUE SE EXTINGUIERON POR MOTIVO DE UNA FUSIÓN deben presentar el documento notarial en donde conste dicho acto. Las ASOCIACIONES RELIGIOSAS deben presentar el certificado de registro constitutivo que la Secretaría de Gobernación le haya emitido, de conformidad con la Ley de Asociaciones Religiosas y Culto Público y su Reglamento.
- Original y fotocopia de cualquier identificación oficial del representante legal de la persona moral solicitante (ver identificaciones oficiales para personas físicas).

Para mayor información respecto a los requisitos, favor de consultar la página de Internet del SAT en www.sat.gob.mx.

El Usuario acepta las condiciones de operación y límites de responsabilidad del Servicio de Administración Tributaria en su calidad de Agencia Certificadora y Registradora, así como los relativos a Banco de México en su carácter de Agencia Registradora Central.

ACEPTO LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO DEL CERTIFICADO DE FIRMA ELECTRÓNICA AVANZADA



FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE, DEL ASOCIANTE, O DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO, CON TINTA AZUL.
EL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTENTA NO LE HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
URBANO Y
VIVIENDA



Área de
Atención
Ciudadana

Folio:

Clave de formato:

TSEDUVI-CGDAU_CAU_1

NOMBRE DEL TRÁMITE:

CERTIFICADO DE ACREDITACIÓN DE USO DEL SUELO POR DERECHOS ADQUIRIDOS

Ciudad de México, a

de

de

Director General de Administración Urbana

Presente

Declaro bajo protesta de decir verdad que la información y documentación proporcionada es verídica, por lo que en caso de existir falsedad en ella, tengo pleno conocimiento que se aplicarán las sanciones administrativas y penas establecidas en los ordenamientos respectivos para quienes se conducen con falsedad ante la autoridad competente, en términos del artículo 32 de la Ley de Procedimiento Administrativo, con relación al 311 del Código Penal, ambos del Distrito Federal.

Información al interesado sobre el tratamiento de sus datos personales

Los datos personales recabados serán protegidos, incorporados y tratados en el Sistema de Datos Personales "Certificado Único de Zonificación de Uso de Suelo, Certificado de Derechos Adquiridos y Copias Certificadas" el cual tiene su fundamento en la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal; artículos 4º fracciones III, 7º, fracciones I, XXIV y XXXIV, 9º fracción IX, 45, 87 fracción II y 92; Reglamento de la Ley de Desarrollo urbano del Distrito Federal, artículos 18, 19 fracciones III y IV, 20, 21 fracción II, 22, 23, 49 fracción II, 125 fracción IV, 126 fracciones I y III; Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal, artículos 40, 41, 42, 43, 45, 55 y 93; Código Fiscal del Distrito Federal, Artículo 235 fracción I; Ley de Protección de Datos Personales para el Distrito Federal, artículos 7, 8, 9, 13, 14 y 15. Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Distrito Federal, artículos 36 y 38 fracciones I y IV. Reglamento de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Distrito Federal, artículos 25 y 30 al 32. Lineamientos para la Protección de Datos Personales en el Distrito Federal, numerales 5, 10 y 11; cuya finalidad es : recolectar, controlar y resguardar los datos personales que permitan a la Dirección del Registro de los Planes y Programas dependiente de la Dirección General de Administración Urbana, expedir el Certificado Único de Zonificación de Uso del Suelo, expedir el Certificado de Acreditación de Uso del Suelo por Derechos Adquiridos, y podrán ser transmitidos a la Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal, Instituto de Acceso a la Información Pública y Protección de Datos Personales del Distrito Federal, Auditoría Superior de la Ciudad de México y a los órganos de control en cumplimiento a los requerimientos que en el ejercicio de sus atribuciones realicen, además de otras transmisiones previstas en la Ley de Protección de Datos Personales para el Distrito Federal.

Con excepción del teléfono particular, los demás datos requeridos son obligatorios y sin ellos no podrá completar los requisitos del trámite correspondiente para solicitar el Certificado Único de Zonificación de Uso del Suelo ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

Asimismo, se le informa que sus datos no podrán ser difundidos sin su consentimiento expreso, salvo las excepciones previstas en la Ley.

El responsable del Sistema de Datos Personales es el Director General de Administración Urbana, _____, y la dirección donde podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, así como la revocación del consentimiento es Av. Insurgentes Centro N°149, piso 1, Colonia San Rafael, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06470, México, Distrito Federal.

El interesado podrá dirigirse al Instituto de Acceso a la Información Pública y Protección de Datos Personales del Distrito Federal, donde recibirá asesoría sobre los derechos que tutela la Ley de Protección de Datos Personales para el Distrito Federal al teléfono: 5636-4636; correo electrónico: datos.personales@infodf.org.mx o www.infodf.org.mx.

DATOS DEL INTERESADO (PERSONA FÍSICA)

* Los datos solicitados en este bloque son obligatorios.

Nombre (s) _____

Apellido Paterno _____

Apellido Materno _____

Identificación Oficial _____

Número / Folio _____

(Credencial para votar, Pasaporte, Cartilla, etc.)

Nacionalidad _____

En su caso

Documento con el que acredita la situación migratoria y estancia legal en el país _____

Fecha de vencimiento _____

Actividad autorizada a realizar _____

DATOS DEL INTERESADO (PERSONA MORAL)

* Los datos solicitados en este bloque son obligatorios en caso de ser persona moral.

Denominación o razón social _____

Acta Constitutiva o Póliza

Número o Folio del Acta o Póliza _____

Fecha de otorgamiento _____

Nombre del Notario o Corredor Público _____

Número de Notaría o Correduría _____

Entidad Federativa _____

Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio

Folio o Número _____

Fecha _____

Entidad Federativa _____

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL, APODERADO O TUTOR			
* Los datos solicitados en este bloque son obligatorios			
Nombre (s)			
Apellido Paterno		Apellido Materno	
Identificación Oficial		Número / Folio	
Nacionalidad			

Instrumento o documento con el que acredita la representación			
Número o Folio		Nombre del Notario, Corredor Público o Juez	
Número de Notaría, Correduría o Juzgado		Entidad Federativa	
Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio			

DOMICILIO PARA OIR Y RECIBIR NOTIFICACIONES Y DOCUMENTOS EN EL DISTRITO FEDERAL			
* Los datos solicitados en este bloque son obligatorios.			
Calle		No. Exterior	
Colonia			
Delegación		Código Postal	
Correo electrónico para recibir notificaciones			

Persona autorizada para oír y recibir notificaciones y documentos			
Nombre (s)			
Apellido Paterno		Apellido Materno	

REQUISITOS	
1. Este formato debidamente llenado y firmado.	2. Comprobante de pago de los derechos correspondientes.
3. Copia de la boleta predial no anterior a 12 meses de la presentación, que indique explícitamente los datos manifestados en la solicitud.	4. Para demostrar el origen legítimo del (los) uso (s): Se deberá presentar cualquiera de los siguientes documentos que señalen el(los) uso(s) y la(s) superficie(s) a acreditar: 4.1 Licencia de construcción, planos arquitectónicos, manifestación de terminación de obra, y autorización de uso y ocupación. 4.2 Declaración de apertura con sello de recepción de la autoridad Delegacional correspondiente. 4.3 Licencia de funcionamiento debidamente revalidada. 4.4 Licencia o constancia de uso del suelo expedidas de conformidad con los planes y programas de desarrollo urbano vigentes donde el (los) uso (s) se encontraba (n) permitido (s) al inicio de operaciones. 4.5 Cédula de micro industria. 4.6 Escritura Pública que ampare el uso y superficie por acreditar.
5. Para demostrar la continuidad y el aprovechamiento del (los) uso (s), se deberá presentar cualesquiera de los siguientes documentos que señalen el(los) uso(s) y domicilio: 5.1. Formato de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la persona física interesada, sociedad mercantil o asociación civil, acompañado de formatos de declaraciones anuales o pagos provisionales de impuestos federales ininterrumpidos que reflejen los ingresos por la actividad a acreditar o concepto de arrendamiento, con sello de recepción y/o pago de la caja receptora o institución bancaria autorizada. 5.2 Contratos de arrendamiento debidamente registrados ante la Tesorería del Distrito Federal. 5.3 Visto Bueno de Prevención de Incendios.	5.4 Visto Bueno de Seguridad y Operación. 5.5 Licencia sanitaria. 5.6 Formatos de liquidaciones de cuotas obrero-patronales del Instituto Mexicano del Seguro Social; o 5.7 Boletas prediales en las que conste el uso por acreditar, expedidas por la Tesorería del Distrito Federal.

FUNDAMENTO JURÍDICO (Estos campos deberán ser requisitados por el Órgano, según el trámite que corresponda en los supuestos aplicables)	
Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal.- Artículos 3° fracción XXVIII, 4° fracción III, 7° fracciones I, VII y XXIV, 45, 87 fracción II y 92 párrafo tercero.	Reglamento de la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal.- Artículos 18, 19 fracciones III, IV, 21 fracción II, 23, 125 fracción IV, 126 fracciones I y III.


Costo: Artículo, fracción, inciso, subinciso del Código Fiscal del Distrito Federal	Artículo 235, fracción I
Documento a obtener	Certificado
Tiempo de respuesta	20 días hábiles
Vigencia del documento a obtener	Permanente
Procedencia de la Afirmativa o Negativa Ficta	No aplica

DATOS DEL PREDIO		
Calle	No. Exterior	No. Interior
Colonia		
Delegación	Código Postal	
Superficie construida	Código Postal	

Título de propiedad o documento con el que se acredita la legal posesión	
Escritura Pública No.	
Notario	No.
Entidad Federativa	
Folio de Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio	
Fecha	Otro documento

DATOS DEL INMUEBLE			
Calle	Número ext.	Número interior/local	
Colonia	Delegación		
Cuenta Catastral			
Superficie total construida	m ²	Superficie s.n.b	m ²
Estacionamiento cubierto	m ²	Superficie b.n.b	m ²
Estacionamiento descubierto	m ²		
Semisótano	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Número de sótanos	Cajones de estacionamiento
Superficie de desplante	m ²	%	Área libre m ² %
Número de niveles s.n.b		Número de viviendas (en su caso)	

s.n.b = Sobre nivel de banqueteta; b.n.b = Bajo nivel de banqueteta

CROQUIS DE LOCALIZACIÓN	
 Norte	
<p>Dibujar a tinta y regla, especificando el nombre de las calles que delimitan la manzana donde se localiza el predio o inmueble de interés, las medidas del frente y fondo y las distancias de sus linderos a las esquinas más próximas.</p>	

Observaciones	<p>a) En la expedición del certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos, el uso del suelo y la superficie reconocida, será la comprobada por los documentos que exhiba el interesado en los señalados para acreditar el origen legítimo;</p> <p>b) Obtenido el certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos, no podrá ampliarse la superficie de construcción, ni modificarse el o los uso(s) acreditado(s), para el que fue otorgado;</p> <p>c) El pago de los derechos correspondiente a la presente solicitud, ampara única y exclusivamente el trámite, más no, la resolución de la misma.</p> <p>d) Los documentos presentados por el solicitante, formarán parte integral del expediente conformado, por lo que no podrán ser devueltos una vez concluido este, independientemente del sentido de la resolución.</p> <p>e) Los documentos exigidos para demostrar el origen legítimo de su derecho y que se presenten en copia certificada por la autoridad emisora, deberán contener nombre, cargo, firma y sello de la misma.</p> <p>f) Los documentos exigidos para demostrar la continuidad y aprovechamiento del uso, deben ser presentados en su totalidad para el sustento de su derecho.</p>
---------------	--

INTERESADO O REPRESENTANTE LEGAL (en su caso)

Nombre y Firma

LA PRESENTE HOJA Y LA FIRMA QUE APARECE AL CALCE, FORMAN PARTE INTEGRANTE DE LA SOLICITUD DEL TRÁMITE CERTIFICADO DE ACREDITACIÓN DE USO DEL SUELO POR DERECHOS ADQUIRIDOS, DE FECHA ____ DE ____ DE ____.

Recibió (para ser llenado por la autoridad)	Sello de recepción
Área _____	[Sello de recepción]
Nombre _____	
Cargo _____	
Firma _____	



QUEJAS O DENUNCIAS

QUEJATEL LOCATEL 56 58 11 11, HONESTEL 55 33 55 33.

DENUNCIA irregularidades a través del **Sistema de Denuncia Ciudadana** vía Internet a la dirección electrónica <http://www.anticorrupcion.df.gob.mx/index.php/sistema-de-denuncia-ciudadana>

ANEXO XXIII



SECRETARÍA
DEL MEDIO AMBIENTE
DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN AMBIENTAL
DIRECCIÓN DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL

LINEAMIENTOS PARA ELABORAR LA DECLARATORIA DE CUMPLIMIENTO AMBIENTAL

Los interesados en elaborar la Declaratoria de Cumplimiento Ambiental, deberán observar las disposiciones establecidas en la Ley Ambiental del Distrito Federal, su Reglamento y el Reglamento de Impacto Ambiental y Riesgo, así como los lineamientos del presente Formato.

NOTAS ACLARATORIAS:

1. El presente Formato establece la información, contenido y estructura para la elaboración de la Declaratoria de Cumplimiento Ambiental;
2. La información debe presentarse con detalle, no existiendo límite de espacio o cuartillas para su desarrollo;
3. Al agotar cada sección se continuara con la siguiente, evitando espacios en blanco;
4. Cuando deban acompañarse documentos, se incluirán como anexos numerados progresivamente, y
5. Los planos deberán presentarse a escala formal y con simbología legible.

I. DATOS GENERALES:

I.1. Datos del promovente. Nombre, denominación o razón social, domicilio para oír y recibir notificaciones, teléfono, copia de una identificación oficial del promovente o de la escritura constitutiva tratándose de persona moral y, en su caso, del poder notarial y la identificación del representante legal acompañado únicamente para su cotejo, original o copia certificada ante fedatario público de la citada identificación, escritura y poder.

I.2. Responsable de la elaboración y contenido de la Declaratoria de Cumplimiento Ambiental, en su caso. Nombre o razón social, domicilio y teléfono para oír y recibir notificaciones y copia del título y/o cédula profesional correspondiente, en caso de no estar incluido en la Lista de Prestadores de Servicio de Impacto Ambiental del GDF.

I.3. Documento que acredite el pago de los aprovechamientos establecidos en el Código Fiscal del Distrito Federal para la evaluación de la Declaratoria de Cumplimiento Ambiental.

II. DESCRIPCIÓN DE LA OBRA O ACTIVIDAD PROYECTADA

II.1. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PROYECTO.

II.1.1. Nombre del proyecto.

II.1.2. Naturaleza del proyecto. Explicar en forma detallada el tipo de obra o actividad en materia de la Declaratoria de Cumplimiento Ambiental, la capacidad proyectada y la inversión requerida.

II.1.3. Objetivos y justificación del proyecto. Explicar los motivos que originan la realización de la obra o actividad pretendida, así como los beneficios económicos, sociales y de otro tipo que esta considere.

II.1.4. Programa de actividades. Anexar el calendario de actividades por etapa del proyecto indicando la fecha estimada de inicio de la obra o actividad, así como la duración de la misma.

II.1.5. Proyectos asociados. Explicar si el desarrollo de la obra o actividad requerirá de otros proyectos, en cuyo caso se deberá presentar una memoria descriptiva de cada uno de ellos.

ANEXO XXIII



SECRETARÍA
DEL MEDIO AMBIENTE
DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN AMBIENTAL
DIRECCIÓN DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL

II.1.6. Políticas de crecimiento a futuro. Explicar en forma general la estrategia a seguir indicando ampliaciones, obras futuras o actividades que pretenderán desarrollarse en la zona.

II.2. ETAPA DE SELECCIÓN DEL SITIO

II.2.1. Ubicación física del proyecto. Anexar plano de localización.

II.2.2. Uso de suelo del predio. Especificar las actividades realizadas anteriormente en el predio, en su caso, así como los usos del suelo asignados según los planes y programas de desarrollo urbano vigentes, informar si el predio se sitúa en el suelo urbano, suelo de conservación y/o en área natural protegida o colindante con los dos últimos, y anexar certificado único de zonificación de uso del suelo o constancia de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos, o en su caso, la licencia de uso de suelo del predio en donde se pretenda realizar la obra o actividad.

II.2.3. Criterios de selección del sitio. Mencionar los estudios realizados o los criterios considerados para la selección, destacando la existencia de la infraestructura básica y urbana y los servicios públicos para el funcionamiento de la nueva instalación, así como el tipo de equipamiento colindante al predio, en su caso.

II.2.4. Situación legal del predio (propio, arrendado, otro).

II.3. ETAPA DE PREPARACIÓN DEL SITIO Y CONSTRUCCIÓN

Informar las actividades de preparación del sitio previas a la construcción así como las actividades relacionadas con la construcción misma de la obra o con el desarrollo de la actividad.

II.3.1. Memoria técnica del proyecto. Anexar una memoria descriptiva del proyecto, así como la siguiente documentación:

II.3.1.1 Croquis de localización del predio;

II.3.1.2. Croquis de uso actual del suelo en el predio incluyendo las actividades o usos en los predios aledaños, así como las vías de acceso;

II.3.1.3. Plano topográfico (incluyendo curvas de nivel), únicamente en caso de construcciones o sus aplicaciones;

II.3.1.4. Croquis de tipos de vegetación y sus condiciones actuales, únicamente en caso de construcciones o sus ampliaciones (marcando el número y tipo de árboles existentes en el predio y señalando el área de desplante);

II.3.1.5. Plano(s) arquitectónico(s) del conjunto;

Lo siguiente, solo cuando se trate de obras nuevas.

1.- Memoria técnica y plano de la instalación hidráulica, (en caso de proyectar planta de tratamiento, fosa séptica y/o pozos de absorción, especificar características generales).

2.- Estudio de mecánica de suelos únicamente si el proyecto se localiza en zona de minas, junto a barrancas o cauces de ríos o arroyos o en suelo inestable;

3.- Cuadro resumen de distribución de áreas (con porcentajes), señalando al menos los siguientes aspectos:

Área total del predio	m ²	%
Área de desplante	m ²	%
Área por construir	m ²	%
Área verde	m ²	%
Área de vialidades o de infraestructura	m ²	%
Área de donación en su caso	m ²	%
Área de construcción existente	m ²	%
Volumen de excavaciones	m ³	%
Volumen de demolición, en su caso	m ³	%
No. de cajones de estacionamiento		

ANEXO XXIII



SECRETARÍA
DEL MEDIO AMBIENTE
DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN AMBIENTAL
DIRECCIÓN DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL

4.-Preparación del terreno. Indicar si la preparación del terreno requerirá algún tipo de obra civil (desmontes cortes y rellenos, nivelaciones, modificación de escurrimientos u otros). En caso de que así sea, especificar los recursos naturales y el área que serán afectados (localización). Señalar la superficie y los recursos naturales que serán conservados en su estado original.

II.3.2.Anexo fotográfico o de video del predio donde se pretende realizar la obra o actividad, así como de los predios colindantes, que muestren las características ambientales más relevantes;

II.3.3.Equipo que será utilizado. Señalar el tipo y cantidad de maquinaria que se utilizará durante la etapa de preparación del sitio y construcción.

II.3.4.Materiales. Enlistar los materiales que se utilizarán en ambas etapas (preparación del sitio y construcción), especificando su tipo, volumen y forma de traslado. En caso de que se utilicen recursos de la zona como bancos de materiales, maderas u otros, indicar cantidad y sitios de extracción.

II.3.5.Obras y servicios de apoyo. Mencionar las obras provisionales y los servicios necesarios para cada una de las etapas (construcción de caminos de acceso, bodegas, puentes provisionales, casetas, campamentos u otros).

II.3.6.Personal a ser utilizado. Indicar la cantidad de trabajadores que serán empleados y su tiempo de ocupación especificando el número máximo de trabajadores laborando simultáneamente en la etapa crítica del proyecto.

II.3.7.Requerimientos de energía.

II.3.7.1.1. Electricidad. Indicar volumen, fuente de suministro, potencia y voltaje.

II.3.7.1.2.Combustible. Indicar tipos, fuente de suministro, cantidad y forma de almacenamiento.

II.3.8. Requerimiento de agua. Especificar si se trata de agua cruda, tratada o potable, indicando el origen, fuente de suministro, volumen, traslado y forma de almacenamiento.

II.3.9. Residuos generados. Indicar el tipo de residuos que se generan durante las etapas de preparación del sitio y de construcción, así como su programa de manejo y los sitios de disposición final.

II.3.10.Emisiones a la atmósfera. Especificar si se generarán emisiones durante las etapas de preparación y construcción así como las medidas y programas de prevención y control de la contaminación.

II.3.11.Generación de ruido. Especificar la intensidad (en dB) y duración del ruido durante las etapas de preparación y construcción.

II.3.12.Generación de aguas residuales. Especificar si durante las actividades de preparación del sitio o de construcción se generarán aguas residuales y el manejo o disposición que se hará de las mismas, describiendo el cuerpo receptor de éstas.

II.3.13.Desmantelamiento de la infraestructura de apoyo. Indicar el destino final de las obras y servicios de apoyo empleados en estas etapas.

II.3.14.Medidas de seguridad y planes de emergencia. Señalar las actividades a realizar en caso de posibles accidentes durante estas etapas.

ANEXO XXIII



SECRETARÍA
DEL MEDIO AMBIENTE
DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN AMBIENTAL
DIRECCIÓN DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL

II.4. ETAPA DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO

Informar las actividades que se desarrollarán y las de mantenimiento necesario para el buen funcionamiento del proyecto. Los incisos II.4.4., II.4.5. y II.4.6. deberán ser desarrollados únicamente en caso de que el proyecto este relacionado con la industria de la transformación y/o extractiva.

II.4.1. Programa de operación. Anexar un diagrama de flujo. Las industrias de la transformación y extractivas deberán agregar una descripción de cada uno de los procesos, así como las sustancias y volúmenes a utilizar.

II.4.2. Recursos naturales del sitio que serán aprovechados, Indicar tipo, cantidad y procedencia.

II.4.3. Requerimiento de personal. Señalar la cantidad total de personal necesaria para la operación y mantenimiento, especificando turnos.

II.4.4. Materias primas e insumos por fase de proceso. Indicar el tipo y cantidad, considerando sustancias que serán utilizadas, tanto para el proceso como para el mantenimiento de la maquinaria, incluyendo tipo y volumen aproximado de subproductos por fase de proceso, así como de productos finales.

II.4.5. Forma y características de transportación y de almacenamiento de materias primas, productos finales, subproductos y combustibles.

II.4.6. Requerimientos de Energía.

II.4.6.1. Electricidad. Indicar voltaje y fuente de aprovechamiento.

II.4.6.1. Combustible. Indicar tipo y consumo semanal y mensual.

II.4.7. Requerimientos de agua. Indicar cantidad, origen y requerimientos excepcionales a ser utilizados y su periodicidad aproximada y señalar otras fuentes alternativas de abasto (datos de agua potable, tratada y cruda, en su caso).

II.4.8. Contaminantes al ambiente. Indicar el tipo de contaminantes que serán generados.

II.4.8.1. Emisiones a la atmósfera. Indicar tipo y volúmenes estimados de gases, humos o partículas.

II.4.8.2. Descargas de aguas residuales. Indicar aspectos físicos, químicos y bioquímicos de la descarga. Indicando el tipo de cuerpo receptor, así como el programa de manejo y volúmenes estimados. Señalar factibilidad de reciclaje.

II.4.8.3. Residuos sólidos industriales. Describir sus componentes y si se encuentran en estado húmedo o seco. Indicar el tipo de residuos que serán generados, peligrosos o no peligrosos, especificando el volumen, programa de manejo, lugar y temporalidad del almacenamiento, tipo de traslado y disposición final. Señalar factibilidad de reciclaje.

II.4.8.4. Residuos sólidos domésticos. Indicar los componentes de residuos que serán generados especificando el volumen, manejo, lugar y temporalidad del almacenamiento, tipo de traslado y disposición final. Señalar Factibilidad de reciclaje.

II.4.8.5. En su caso, residuos agroquímicos. Indicar tipo y periodo de vida de sus componentes especificando el volumen, programa de manejo, lugar y temporalidad del almacenamiento, tipo de traslado y disposición final. Señalar factibilidad de reciclaje.

II.4.8.6. Generación de ruido. Indicar intensidad (en dB) y duración del ruido.

II.4.9. Medidas de seguridad y planes de emergencia. Indicar posibles accidentes y señalar las actividades a realizar para prevenir y controlar las afectaciones al ambiente que podría ocasionar el proyecto en caso de accidentes, derrames, fugas, incendios o explosiones.

ANEXO XXIII



SECRETARÍA
DEL MEDIO AMBIENTE
DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN AMBIENTAL
DIRECCIÓN DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL

II.5. ETAPA DE ABANDONO DEL SITIO

En su caso, señalar el tiempo de vida útil del proyecto y determinar las acciones que se realizarán para la restauración ambiental del área y, en su caso, el futuro uso que se hará de esta, especificando.

II.5.1. Estimación de vida útil.

II.5.2. Programas de restauración ambiental del área.

II.5.3. Planes de uso del área afectada al concluir la vida útil del proyecto.

II.5.4. Responsables de la restauración y mantenimiento.

III. MEDIDAS DE PREVENCIÓN, MINIMIZACIÓN, RESATURACIÓN, COMPENSACIÓN O MEJORAMIENTO AMBIENTAL

III.1. Identificar, proponer y describir las medidas y acciones a seguir en cada una de las etapas del proyecto, con la finalidad de prevenir, minimizar, restaurar o compensar, cada uno de los impactos que la obra o actividad genere en el medio ambiente.

III.2. Las medidas y acciones deberán presentarse en forma de programa para prevenir, minimizar, restaurar o compensar el impacto ambiental negativo de la obra o actividad proyectada.

III.3. Como resultado de la identificación y descripción de los impactos, el promovente deberá aportar una conclusión sobre los impactos del proyecto, así como los efectos de las medidas y los resultados esperados desde el punto de vista ambiental, una vez que la obra o actividad haya concluido y los efectos ambientales respectivos hayan ocurrido.

IV. MONTO DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO Y MONTO DESTINADO A IMPLEMENTACIÓN DE MEDIDAS.

ANEXO XXIV

PROGRAMA INTERNO DE PROTECCIÓN CIVIL EDART

1. COMPONENTES DEL PLAN

- INTRODUCCIÓN
- MARCO JURÍDICO
- OBJETIVO
- PRINCIPALES FUNCIONES DE LA UNIDAD INTERNA DE PROTECCIÓN CIVIL Y DE LAS BRIGADAS
- INTEGRACIÓN DE BRIGADAS

2.-PROGRAMA OPERATIVO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS UNIDADES INTERNAS DE PROTECCIÓN CIVIL

- a. CALENDARIO DE ACTIVIDADES
- b. DIRECTORIO E INVENTARIOS
- c. IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS
- d. SEÑALIZACIÓN
- e. MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO
- f. MEDIDAS Y EQUIPOS DE SEGURIDAD
- g. CAPACITACIÓN
- h. DIFUSIÓN Y CONCIENTIZACIÓN
- i. EJERCICIOS Y SIMULACROS
- j. PROCEDIMIENTOS DE EMERGENCIA
- k. EVALUACIÓN DE DAÑOS
- l. VUELTA A LA NORMALIDAD



REGAN01SEDUVI

FICHA DE REGISTRO PARA SOLICITAR PERMISOS, LICENCIAS O AUTORIZACIONES DE ANUNCIOS EN EL DISTRITO FEDERAL TRAMITADOS EN LA SEDUVI

Esta FICHA DE REGISTRO deberá llenarse antes de formular la primera solicitud, o en su caso, deberá actualizarse antes de formular la segunda o ulteriores solicitudes.

México, D.F. a _____ de _____ de 20____

Folio:

*Bajo protesta de decir verdad manifiesto que los datos asentados son ciertos, con pleno conocimiento de las penas en las que incurrirán los que se conducen con falsedad ante autoridades en ejercicio de sus funciones, en los términos de lo dispuesto por el artículo 311 del Código Penal para el Distrito Federal que establece: “**FALSEDAD ANTE AUTORIDADES.** 311. Quien al declarar ante autoridad en ejercicio de sus funciones o con motivo de ellas, faltare a la verdad en relación con los hechos que motivan la intervención de ésta, será sancionado con pena de dos a seis años de prisión y de cien a trescientos días multa.”*

I.A DATOS DEL SOLICITANTE

1. Nombre (persona física) o razón social (persona moral):

_____.

2. Domicilio (para recibir notificaciones):

_____.

Calle _____ No. _____ Colonia _____.

Delegación _____ CP _____.

3. Teléfono fijo: _____ Teléfono móvil: _____.

4. Correo electrónico: _____.

5. (Tratándose de una persona moral) Escritura pública (que contenga el acta constitutiva):

Número: _____ Lugar y fecha de la escritura: _____.

Nombre (completo) y número del notario que la otorgó: _____.

Folio mercantil: _____.

I.B DOCUMENTOS ADJUNTOS

1. Copia de la credencial para votar o pasaporte o cédula profesional.

2. Copia certificada de la escritura pública en la que conste el acta constitutiva, si se trata de una persona moral.

III.A DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

1. Nombre (persona física) o razón social (persona moral):

_____.

2. Domicilio (para recibir notificaciones):

_____.

Calle _____ No. _____ Colonia _____.

Delegación _____ CP _____.

3. Teléfono fijo: _____ Teléfono móvil:

_____.

4. Correo electrónico:

_____.

5. (Tratándose de una persona moral) Escritura pública (que contenga la representación o poder):

Número: _____ Lugar y fecha de la escritura:

_____.

Nombre (completo) y número del notario que la otorgó:

_____.

II.B DOCUMENTOS ADJUNTOS

1. Copia de la credencial para votar o pasaporte o cédula profesional.

2. Copia certificada de la escritura pública en la que conste la representación o poder otorgado.

LA PRESENTE FICHA DE REGISTRO Y SUS DOCUMENTOS ADJUNTOS, DEBERÁN PRESENTARSE EN UNA CARPETA DE ARGOLLAS CON SEPARADORES

FUNDAMENTO JURÍDICO

Ley de Publicidad Exterior del Distrito Federal: artículos 69; 70; 72; 73 y 77.

Reglamento de la Ley de Publicidad Exterior del Distrito Federal: artículos 66; 67 y 68.

Firma del solicitante

Firma del representante legal



GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda

RECAN01SEDUVI

**RECIBO DE SOLICITUD PARA EL OTORGAMIENTO DE PERMISOS, LICENCIAS O
AUTORIZACIONES EN MATERIA DE PUBLICIDAD EXTERIOR TRAMITADOS EN LA SEDUVI**

México, D.F., a ___ de _____ de 20 ____.

El suscrito manifiesta que en la fecha indicada al rubro recibió los siguientes documentos:

A. **Formato** de **solicitud** para el **otorgamiento** de
_____, folio _____;

B. **Anexos:**

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .

EL INTERESADO SE DA POR ENTERADO QUE DEBERÁ PRESENTARSE EN ESTA OFICINA EL DÍA
____/____/____, PARA DAR SEGUIMIENTO AL TRÁMITE DE SU SOLICITUD.

DATOS DEL SERVIDOR PÚBLICO QUE RECIBE

Nombre: _____	Sello de la oficina del servidor público que recibe
Cargo: _____	
Firma: _____	

Este cuestionario se aplica conforme a la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 20 de enero de 2005.

* Número de Control Único **294F8D99** * Nueva * Actualización

* Monto

I DATOS GENERALES			
* R.F.C.	<input type="text"/> (Escriba su RFC y homoclave igual que en su registro de alta en SHCP, si es preciso consúltelo)		
Nombre o denominación social			
<input type="checkbox"/> * Física	<input type="text"/> * Apellido Paterno <input type="text"/> * Apellido Materno <input type="text"/> * Nombre(s)		
<input type="checkbox"/> Moral	<input type="text"/> Escriba el nombre de la empresa tal y como se dio de alta en la SHCP, sin abreviar, sin guiones y sin comillas		
Nombre comercial	<input type="text"/> Escriba el nombre como se le conoce al establecimiento, por ejemplo: "Tortillería María"		
Ubicación			
Tipo de vialidad	Nombre de la vialidad		
<input type="text"/> Consulte el catálogo al reverso	<input type="text"/> Por ejemplo: Venustiano Carranza, Mahatma Gandhi, entre otras		
Número Exterior	Edificio, piso o nivel	Número Interior	
<input type="text"/> Por ejemplo: 4525	<input type="text"/> Por ejemplo: Edificio Lafayette, piso 2	<input type="text"/> Por ejemplo: 104	
Número de local	Código postal		
<input type="text"/> Por ejemplo: B	<input type="text"/>		
Asentamiento humano			
Tipo	Nombre		
<input type="text"/> Consulte el catálogo al reverso	<input type="text"/> Por ejemplo: Las flores, Río Blanco, entre otros		
Centro comercial, parque industrial u otro			
Tipo	Nombre		
<input type="text"/> Por ejemplo: Centro comercial, mercado	<input type="text"/> Por ejemplo: Perisur, La Lagunilla		
Entrevialidades			
Tipo 1	Nombre 1		
<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Tipo 2	Nombre 2		
<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Vialidad posterior			
Tipo	Nombre		
<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Descripción de ubicación			
<input type="text"/> Por ejemplo: Frente a la escuela Melquiades Moreno			
Entidad Federativa	Clave	Municipio o Delegación	Clave
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Localidad	Clave		
<input type="text"/>	<input type="text"/>		

II DATOS DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO PARA NEGOCIOS		
* Nombre	* Puesto	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
* Indique el medio a través del cual se pueda establecer contacto con su empresa		
<input type="checkbox"/> Teléfono	<input type="checkbox"/> Email <input type="checkbox"/> Otro Cual <input type="text"/>	
Clave LD y teléfono	Extensión	Email
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sitio web <input type="text"/>		

III PERFIL GENERAL DE LA EMPRESA	
* Fecha de inicio de operaciones	Empresa
<input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año	<input type="checkbox"/> Única <input type="checkbox"/> Matriz <input type="checkbox"/> Sucursal
El establecimiento tiene instalaciones:	<input type="checkbox"/> * La actividad se desarrolla en vivienda
<input type="checkbox"/> Fijas <input type="checkbox"/> Semifijas	
* Este establecimiento se dedica principalmente a (Marque solo una casilla):	
<input type="checkbox"/> Producir bienes, comercializar mercancías o prestar servicios a terceros	
<input type="checkbox"/> Producir bienes exclusivamente para otros establecimientos de la misma empresa	
<input type="checkbox"/> Proporcionar servicios de apoyo exclusivamente para otros establecimientos con los que comparte la misma razón social o entidad propietaria	

* El principal servicio de apoyo que proporciona a los establecimientos con los que comparte la razón social es (Marque solo una casilla)	
<input type="checkbox"/> Administración, contabilidad o representación legal	<input type="checkbox"/> Taller de reparación o servicio de garantía sin costo
<input type="checkbox"/> Bodega o almacén	<input type="checkbox"/> Estacionamiento
<input type="checkbox"/> Oficina de cobro o recepción de pagos	<input type="checkbox"/> Otros (especifique) <input type="text"/>
* ¿Obtiene ingreso por esta actividad?	** ¿Exporta?
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
* Ámbito de operación	País <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Estatal <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional	
* ¿Es proveedor del gobierno?	País <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
* Rango de ventas netas (Miles de pesos en el último año completo)	
<input type="checkbox"/> 0 a 100 <input type="checkbox"/> 501 a 1000 <input type="checkbox"/> 6001 a 12000	** ¿Importa?
<input type="checkbox"/> 101 a 200 <input type="checkbox"/> 1001 a 3000 <input type="checkbox"/> 12001 a 30000	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
<input type="checkbox"/> 201 a 500 <input type="checkbox"/> 3001 a 6000 <input type="checkbox"/> 30001 o más	País <input type="text"/>
	País <input type="text"/>

IV ACTIVIDAD ECONOMICA	
¿Cuál es la actividad principal del establecimiento según los ingresos obtenidos? _____	
Indique los tres productos o servicios principales respecto de los ingresos, incluyendo el porcentaje de participación	
1 _____ %	2 _____ %
3 _____ %	
Código de actividad <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	

V * PERSONAL OCUPADO		
	Total	Mujeres
¿Cuántas personas trabajaron para este establecimiento?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
¿Cuántos trabajadores fueron propietarios sin sueldo base o salario fijo?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
¿Cuántas personas fueron trabajadores sin sueldo base o salario fijo (familiares, becarios, voluntarios)?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
¿Cuántos trabajadores asalariados estaban ligados directamente a la producción, ventas o a prestar servicios?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
¿Cuántos trabajadores con sueldo fijo fueron empleados administrativos, contables y de dirección?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
¿Cuántas personas que trabajaron en este establecimiento fueron contratadas y proporcionadas por otra razón social?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
¿Cuántos trabajadores recibieron un pago exclusivamente por honorarios o comisiones sin sueldo base?	<input type="text"/>	<input type="text"/>

VI OFERTA Y DEMANDA							
Principales productos o servicios que ofrece			Principales insumos que demanda				
	Destino			Origen			
_____	<input type="checkbox"/>	Nal. <input type="checkbox"/>	Ext.	_____	<input type="checkbox"/>	Nal. <input type="checkbox"/>	Ext.
_____	<input type="checkbox"/>	Nal. <input type="checkbox"/>	Ext.	_____	<input type="checkbox"/>	Nal. <input type="checkbox"/>	Ext.
_____	<input type="checkbox"/>	Nal. <input type="checkbox"/>	Ext.	_____	<input type="checkbox"/>	Nal. <input type="checkbox"/>	Ext.

VII * INFORMACION ADICIONAL					
Áreas de atención (Áreas que considera importantes para el desarrollo de su empresa)					
<input type="checkbox"/> Financiamiento	<input type="checkbox"/> Comercialización	<input type="checkbox"/> Gestión empresarial	<input type="checkbox"/> Capacitación y consultoría	<input type="checkbox"/> Innovación y desarrollo tecnológico	
¿Obtuvo créditos, préstamos o financiamiento para la operación del establecimiento?					
<input type="checkbox"/> Antes de abrir	<input type="checkbox"/> Después de abrir	<input type="checkbox"/> Ambas	<input type="checkbox"/> Ninguna	(Si la respuesta es Ninguna no conteste la siguiente pregunta)	
¿De qué sector provinieron los créditos, préstamos o financiamiento?					
<input type="checkbox"/> Gobierno	<input type="checkbox"/> Privado	<input type="checkbox"/> Ambos			
¿Cuenta con equipo de tecnología digital para las actividades del establecimiento?			<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	
¿Cuenta con servicio de internet?			<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	
¿Ha utilizado publicidad para su negocio?					
<input type="checkbox"/> Antes de abrir	<input type="checkbox"/> Después de abrir	<input type="checkbox"/> Ambas	<input type="checkbox"/> Ninguna	(Si la respuesta es Ninguna no conteste la siguiente pregunta)	
¿Recibió capacitación para la operación de su establecimiento?					
<input type="checkbox"/> Antes de abrir	<input type="checkbox"/> Después de abrir	<input type="checkbox"/> Ambas	<input type="checkbox"/> Ninguna		
¿Qué sector le proporcionó la capacitación?					
<input type="checkbox"/> Gobierno	<input type="checkbox"/> Privado	<input type="checkbox"/> Ambos			

VIII ** INFORMACION COMERCIAL	
Escriba la url de los sitios de internet correspondientes. Por ejemplo: https://es-es.facebook.com/miempresa_mx	
Facebook	<input type="text"/>
Twitter	<input type="text"/>
Grupo empresarial	<input type="text"/>
Puede incluir el nombre del grupo empresarial al que pertenece o la url del sitio de internet	
Cámara y/o asociación	<input type="text"/>
Clúster	<input type="text"/>
Cadena productiva	<input type="text"/>
Cuenta con distintivo	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No ¿Cuál? <input type="text"/>
<p>Los campos marcados con * no serán publicados en el portal del sistema</p> <p>Está de acuerdo con publicar en el sistema la información de los campos marcados con ** <input type="checkbox"/> Sí Firma _____ <input type="checkbox"/> No</p>	

TIPO DE VIALIDAD

(Seleccione el tipo de ubicación que corresponde al establecimiento)

- U01 Ampliación
- U02 Andador
- U03 Avenida
- U04 Boulevard
- U05 Calle
- U06 Callejón
- U07 Calzada
- U08 Cerrada
- U09 Circuito
- U10 Circunvalación
- U11 Continuación
- U12 Corredor
- U13 Diagonal
- U14 Eje vial
- U15 Pasaje
- U16 Peatonal
- U17 Periférico
- U18 Privada
- U19 Prolongación
- U20 Retorno
- U21 Viaducto
- U22 Carretera
- U23 Camino

TIPO DEL ASENTAMIENTO HUMANO

(Seleccione el tipo del asentamiento humano que corresponde al establecimiento)

- | | | | |
|-----|-----------------------|-----|---------------------|
| A01 | Aeropuerto | A22 | Parque industrial |
| A02 | Ampliación | A23 | Privada |
| A03 | Barrio | A24 | Prolongación |
| A04 | Cantón | A25 | Pueblo |
| A05 | Ciudad | A26 | Puerto |
| A06 | Ciudad industrial | A27 | Ranchería |
| A07 | Colonia | A28 | Rancho |
| A08 | Condominio | A29 | Región |
| A09 | Conjunto habitacional | A30 | Residencial |
| A10 | Corredor industrial | A31 | Rinconada |
| A11 | Coto | A32 | Sección |
| A12 | Cuartel | A33 | Sector |
| A13 | Ejido | A34 | Súper manzana |
| A14 | Ex hacienda | A35 | Unidad |
| A15 | Fracción | A36 | Unidad habitacional |
| A16 | Fraccionamiento | A37 | Villa |
| A17 | Granja | A38 | Zona federal |
| A18 | Hacienda | A39 | Zona industrial |
| A19 | Ingenio | A40 | Zona militar |
| A20 | Manzana | A41 | Zona naval |
| A21 | Paraje | | |

SECTOR ECONOMICO

(Seleccione el sector que corresponde al establecimiento conforme al SCIAN y anote el número en el punto 3.1 del cuestionario)

- 11 Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza
- 21 Minería
- 22 Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final
- 23 Construcción
- 33
- 43 Comercio al por mayor
- 46 Comercio al por menor
- 48 Transportes, correos y almacenamiento
- 51 Información en medios masivos
- 52 Servicios financieros y de seguros
- 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles y de intangibles
- 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos
- 55 Dirección de corporativos y empresas
- 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
- 61 Servicios educativos
- 62 Servicios de salud y de asistencia social
- 71 Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
- 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
- 81 Otros servicios excepto actividades de gobierno
- 93 Actividades del gobierno y de organismos internacionales y extraterritoriales

Nota: La información contenida en el presente formato se sujetará a lo dispuesto en la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental y demás disposiciones legales en la materia

PARA USO EXCLUSIVO DEL PROMOTOR

CONTACTO _____

CARGO _____

OBSERVACIONES _____

FECHA DE LA ENTREVISTA _____

NUM. DE RECIBO _____

Tarifas Autorizadas para el ejercicio

Tarifas para industria (cuotas máximas)

6 o más empleados	\$ 670
3 a 5 empleados	\$ 350
hasta 2 empleados	\$ 150

Tarifas para comercio y servicios (cuotas máximas)

4 o más empleados	\$ 640
3 o menos empleados	\$ 300
Hasta 2 empleados (solamente comercio al por menor)	\$ 100

En caso de que la empresa desee mantener como confidencial alguna parte de la información contenida en este cuestionario, deberá indicarlo al momento de su presentación, a efecto de dar cumplimiento a lo dispuesto por los artículos 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental

ANEXO XXVII

REGISTRO DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS

Registro de Institución Educativa

Se registran las instituciones educativas del sistema educativo nacional que ofrecen carreras de nivel técnico, técnico superior universitario, licenciatura, especialidad, maestría o doctorado y sean:

- Del Gobierno Federal
- De sus organismos descentralizados y desconcentrados
- Estatales
- Particulares con incorporación de estudios
- Particulares con reconocimiento de validez oficial de estudios
- Particulares con autorización de estudios
- De educación superior a las que la ley otorga autonomía

Deberán solicitar su registro ante la Dirección General de Profesiones en un lapso no mayor a 180 días naturales a partir de su reconocimiento de validez oficial de estudios de incorporación, decreto de creación y/o autorización.

Requisitos para el Registro Inicial

Las instituciones educativas deberán presentar, en original o copia certificada, la siguiente documentación:

1. Acta constitutiva o decreto de creación.
2. Acuerdo de autorización, incorporación o reconocimiento de validez oficial de estudios.
3. Documento oficial que especifique la autoridad facultada para expedir títulos, diplomas y/o grados académicos.
4. Mapa curricular de cada uno de los estudios que imparten, especificando asignaturas y créditos; por período escolar (con duración del período), con visto bueno y protegido con el sello de la autoridad educativa competente con requisitos académicos de ingreso.

ANEXO XXVII

5. Lineamientos para la prestación del servicio social, en caso de estudios técnicos, técnico superior universitario y de licenciatura.

6. Opciones de titulación.

7. Catálogo de firmas y sellos de las autoridades que signarán los documentos expedidos por la Institución, en dos tantos y validados por autoridad competente.

8. Formatos cancelados con el nombre de la institución, así como los sellos que son utilizados en los mismos, por duplicado y validados por autoridad competente de:

a) Certificado de estudios (técnicos, técnico superior universitario, licenciatura, especialidad, maestría y/o doctorado, según sea el caso).

b) Acta de examen profesional, de especialidad y/o de grado, según sea el caso; o bien documento equivalente que indique la opción de titulación.

c) Constancia de liberación de servicio social para estudios técnicos y de licenciatura.

d) Certificado global de estudios, en su caso y

e) Título, diploma y/o grado.

9. Solicitud en los formatos oficiales.

10. Oficio informando la autoridad que expedirá los títulos, diplomas o grados (Gobierno del Estado, Secretario de Educación o el Titular de la Institución Educativa). Validado por autoridad competente.

11. Recibo de pago de derechos federales. Este pago deberá realizarse en una institución bancaria.


Instructivo para elaborar la solicitud del Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios del Nivel Medio Superior, para impartir Bachillerato General

Información y documentos requeridos

DOCUMENTO	CARACTERÍSTICAS
<p>Solicitud en escrito libre y con firma autógrafa</p>	<p>El escrito deberá contener: Fecha de presentación de la solicitud Nombre completo del solicitante, puede ser una persona moral o una persona física Si la solicitud se presenta por un representante legal, deberá señalarse el nombre completo, el cual deberá ser el mismo de la identificación oficial que presente. Detallar el objeto de la solicitud: reconocimiento de validez oficial de estudios Denominación del plan de estudios Opción del plan y programas de estudio que puede ser: Plan y programas de estudio de la Dirección General del Bachillerato Planes y programas propios Opción educativa que puede ser: Presencial Intensiva Virtual Auto planeada Mixta Modalidad que puede ser: Escolarizada No escolarizada Mixta Duración: Semestral Cuatrimestral Nombre propuesto para la institución educativa Domicilio de la institución educativa, en el siguiente orden: Calle Número exterior Número interior Colonia Delegación o municipio Localidad Entidad federativa Código Postal (El domicilio señalado, deberá ser el mismo en todos los documentos presentados: solicitud de RVOE, constancia de ocupación legal, constancia de seguridad estructural, constancia de protección civil, constancia de uso de suelo, formato "anexo de instalaciones, equipamiento y material didáctico" y croquis de ubicación). Turnos que impartirá, las opciones son: Matutino Vespertino Nocturno Mixto Género del alumnado, las opciones son: Femenino Masculino Mixto Datos del contacto:</p>

	<p>teléfono correo electrónico Nombre completo y firma autógrafa de quien presenta la solicitud</p> <p>En la parte final del escrito libre de solicitud, DEBERÁ incluirse la siguiente leyenda: _____ (nombre de la persona física o representante legal de la persona moral que solicita el trámite) acepto bajo protesta de decir verdad, que la presentación de la solicitud de reconocimiento de validez oficial de estudios, conlleva la aceptación expresa de que todas las notificaciones, citatorios, emplazamientos, requerimientos, solicitud de informes o documentos y las resoluciones administrativas definitivas podrán realizarse mediante medios de comunicación electrónica, por lo que se señala(n) la(s) siguiente(s) cuenta(s) de correo electrónico _____ y _____, para dichos fines; lo anterior con fundamento en el Art. 35 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo.</p> <p>Asimismo, me comprometo en este acto, a acusar de recibido la recepción de los mismos.</p> <p>Nombre completo y firma autógrafa de quien presenta la solicitud</p>
Escritura pública relativa a la constitución de la persona moral	Sólo aplica para personas morales Se deberá asegurar que el objeto social sea la prestación de servicios educativos de nivel medio superior La escritura debe estar debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad
Escritura pública relativa al otorgamiento de poderes del representante legal	Sólo aplica en caso de que los trámites se realicen por conducto de un representante legal Se deberá asegurar que la escritura pública contenga lo siguiente: Señalar que el representante legal cuenta con poderes para actos de administración (El nombre debe ser el mismo que el señalado en la identificación oficial que presente) Se debe considerar que la persona autorizada para gestionar cualquier trámite ante esta autoridad educativa será el titular del RVOE, a través de sus representantes o apoderados legales, que tengan debidamente acreditada su personalidad.
Identificación oficial de la persona que firma la solicitud	Las identificaciones aceptadas son: Credencial de elector Pasaporte Cédula profesional (El nombre deberá ser el mismo que el señalado en el poder otorgado al representante o apoderado legal, así como en todos los documentos en que sea necesario mencionarlo).
Plan y programas de estudio a aplicar	Aplica para instituciones educativas que utilizarán planes y programas de estudio propios: Se debe asegurar que contenga toda la información señalada en los artículos 31 al 36 del Acuerdo 450 (presentar en un dispositivo USB).
Carta compromiso de aplicación de los planes y programas establecidos por la DGB	Aplica para las instituciones educativas que utilizarán el plan y programas de estudio establecidos por la DGB: Se debe utilizar el formato disponible en: http://www.dgb.sep.gob.mx/02-m1/03-iacademica/06-formatos-rvoe/carta_compromiso.doc
Información del personal docente	Se deberá cumplir con lo indicado en el artículo 10 del Acuerdo 450. Se deberá presentar en el formato PERSONAL DOCENTE PROPUESTO POR LA INSTITUCIÓN, disponible en la página electrónica http://www.dgb.sep.gob.mx/02-m1/03-iacademica/06-formatos-rvoe/guia_formato_personaldocente.doc Se debe anexar fotocopia del documento que acredite el cumplimiento de los requisitos por parte del personal docente.
Carta compromiso para establecer y ejecutar un plan de capacitación docente	Se debe utilizar el formato que se encuentra disponible en la página electrónica http://www.dgb.sep.gob.mx/02-m1/03-iacademica/06-formatos-rvoe/formato_carta_compromiso.doc
INSTALACIONES, EQUIPAMIENTO Y MATERIAL DIDÁCTICO	
Croquis de ubicación	El croquis deberá especificar:

	<p>Domicilio (El cual deberá ser el mismo de la solicitud de RVOE, constancia de ocupación legal, constancia de seguridad estructural, constancia de protección civil, permiso de uso de suelo, formato "anexo de instalaciones, equipamiento y material didáctico").</p> <p>Superficie en metros cuadrados del predio y de la construcción (Medidas que deberán coincidir en el formato de "anexo de instalaciones, equipamiento y material didáctico", seguridad estructural, y constancia de uso de suelo).</p> <p>Colindancias las cuales permitan la identificación y ubicación exacta del inmueble.</p> <p>NOTA: En el croquis se debe ubicar con exactitud el domicilio de la institución educativa.</p>
Información de instalaciones, equipamiento y material didáctico	<p>Se debe proporcionar toda la información que se solicita en el Formato "Anexo de instalaciones, equipamiento y material didáctico" que se encuentra disponible en la página electrónica http://www.dgb.sep.gob.mx/02-m1/05-tramites/01-rvoe/junio2015/INSTRUCTIVO_RVOE_2015_b.pdf</p> <p>NOTA: Deberá cumplir con lo dispuesto en la Ley General de Infraestructura Física Educativa y las Normas y especificaciones para estudios, proyectos, construcción e instalaciones del Instituto Nacional de la Infraestructura Física Educativa.</p>
Justificación técnica de instalaciones	<p>Señalar la población estudiantil máxima que podrá ser atendida en el plantel en condiciones higiénicas, seguras y pedagógicas, información que deberá coincidir con la contenida en el formato "Anexo de instalaciones, equipamiento y material didáctico"</p> <p>Fecha de expedición</p> <p>Los razonamientos técnicos correspondientes que serán valorados por la autoridad educativa</p> <p>Periodo de vigencia</p> <p>Nombre de quien la expide</p> <p>Firma de quien la expide</p> <p>Copia de la cédula profesional de la persona que expide la justificación técnica</p> <p>NOTA: Deberá cumplir con lo dispuesto en la Ley General de Infraestructura Física Educativa y las Normas y especificaciones para estudios, proyectos, construcción e instalaciones del Instituto Nacional de la Infraestructura Física Educativa.</p>
Constancia de ocupación legal del inmueble	<p>El documento a presentarse puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Título de propiedad -Contrato de arrendamiento -Contrato de comodato -Cualquier otro instrumento jurídico que acredite la posesión legal de las instalaciones que ocupa el plantel <p>LOS DOCUMENTOS ANTES REFERIDOS, DEBERÁN CUMPLIR CON LO SIGUIENTE:</p> <p>La ratificación del contenido y de firmas ante notario público</p> <p>Precisar que el inmueble será destinado a la prestación de servicio educativo</p> <p>Garantizar la prestación y continuidad del servicio educativo, por lo menos para un ciclo escolar</p> <p>Fecha, periodo de vigencia, objeto social y en su caso, autoridad que expide el documento.</p>
Constancia de seguridad estructural	<p>Si la constancia de seguridad estructural fue expedida por una autoridad, debe contener lo siguiente:</p> <p>Domicilio</p> <p>Fecha de expedición</p> <p>Vigencia</p> <p>Autoridad que la expidió</p> <p>Firma de la autoridad que la expidió</p> <p>Indicar que el inmueble que ocupa el plantel cumple con las normas de construcción aplicables al lugar donde se encuentra ubicado</p> <p>Si la constancia de seguridad estructural fue expedida por un perito director responsable de obra o corresponsable de seguridad estructural, debe contener lo siguiente:</p> <p>Domicilio</p> <p>Fecha de expedición</p> <p>Vigencia</p> <p>Indicar que el inmueble que ocupa el plantel cumple con las normas de construcción aplicables al lugar donde se encuentra ubicado</p> <p>Nombre y firma del perito</p> <p>Mencionar su registro, vigencia y autoridad que lo expidió</p> <p>Adjuntar copia de cédula profesional del perito</p>

	Adjuntar documento donde comprueba su calidad de director responsable de obra o corresponsable de seguridad estructural (la cual deberá estar vigente al momento de la expedición del documento). Adjuntar serie fotográfica (con fecha y hora) de las instalaciones de la institución educativa.
Constancia de Protección civil	La constancia de protección civil debe contener lo siguiente: Fecha de expedición Domicilio Autoridad que la expidió Firma de la autoridad que la expidió Vigencia Indicar que el inmueble que ocupa el plantel se autoriza para ser destinado a la prestación del servicio educativo, preferentemente, para impartir educación media superior
Plan de emergencia escolar	El plan de emergencia escolar para el caso de sismos, incendios, inundaciones y demás riesgos naturales, deberá cumplir con lo dispuesto por las autoridades de protección civil competentes (Presentarlo en un CD o dispositivo USB).
Constancia de uso de suelo (vigente)	La constancia de uso de suelo debe contener lo siguiente: Fecha de expedición Autoridad que la expidió Firma de la autoridad que la expidió Vigencia Domicilio Indicar que el inmueble que ocupa el plantel se autoriza para ser destinado a la prestación del servicio educativo, preferentemente, para impartir educación media superior. Superficie total y construida para el uso de la prestación del servicio educativo de media superior.
NOTA: En todos los documentos relativos a las instalaciones (constancia de ocupación legal, constancia de seguridad estructural, permiso de uso de suelo, formato "Anexo de instalaciones, equipamiento y material didáctico" y croquis de ubicación), el domicilio debe ser el mismo que se señala en la solicitud y/o en su caso presentar el documento que sustente modificación o alineación del inmueble otorgado por la autoridad competente.	
Escrito libre con propuesta de denominación del plantel	La propuesta de denominación no debe incluir la palabra "nacional", "estatal", "autónoma" u otras que confundan a los educandos respecto del carácter privado de la institución Debe ser acorde a la naturaleza de los estudios que se impartirán (bachillerato general)
Constancia de que no está registrado el nombre propuesto	Entregar documento que comprueba que la denominación del plantel no se encuentre registrada a favor de terceras personas como nombres o marcas comerciales, se puede obtener en la página electrónica http://marcanet.impi.gob.mx/marcanet/controler/Foneticalista Seleccionar búsqueda fonética/escribir el nombre del plantel (con bachillerato al principio o al final del nombre), escribir en la clase el número 41.
Pago electrónico 	Recibo Bancario de Pago de Derechos, Productos y Aprovechamientos Federales con Sello Digital De conformidad con la Ley Federal de Derechos, debe realizar el pago electrónico en cualquier banco, el cual debe expedir un Recibo Bancario de Pago de Contribuciones, Productos y Aprovechamientos Federales con sello digital. Puede realizarse en la ventanilla bancaria o en su portal de Internet. Por la cantidad de \$985.

Los planes y programas de estudio propios, deberá presentarlos en un dispositivo USB.

SOLO SE DARÁ TRÁMITE A LAS SOLICITUDES QUE PRESENTEN EL RECIBO DE PAGO CORRESPONDIENTE, LA DOCUMENTACIÓN QUE ACREDITE LA PERSONALIDAD JURÍDICA DEL SOLICITANTE Y QUE LOS FORMATOS CON LA DOCUMENTACIÓN SOLICITADA POR LA AUTORIDAD EDUCATIVA, ESTÉN DEBIDAMENTE REQUISITADOS Y FIRMADOS.

Cualquier duda pueden dirigirse al correo electrónico dgb.rvoe.bg@sep.gob.mx o comunicarse al teléfono 3601-1000 ext. 63199 y 63333.

ANEXO XXIX

- Estados financieros de balance general pro – forma.

Estado financiero pro – forma de balance general año 0					
Activo			Pasivo		
Circulante		\$887,300.80	Corto Plazo		\$0.00
Caja	\$0.00		Proveedores	\$0.00	
Bancos	\$0.00		Doc. por Pagar	\$0.00	
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00	
Doc. por Cobrar	\$0.00		Dividendos por Pagar	\$0.00	
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$0.00	
Almacén	\$0.00		ISR por Pagar	\$0.00	
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$0.00	
IVA Pag. Acreditable	\$887,300.80		IVA Retenido causado	\$0.00	
IVA Pag. no Acredit.	\$0.00		IVA Ret. No Causado	\$0.00	
			Anticipo a Clientes	\$0.00	
No Circulante		\$7,682,250.00	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00	
Doc. por cob. L. P.	\$0.00		Largo Plazo		\$0.00
Mob. y Equip. de Ofi.	\$3,719,250.00				
Equipo de Computo	\$333,000.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$0.00	
Depósitos en garantía	\$400,000.00		Préstamos Bancarios	\$0.00	
Patentes y Marcas	\$10,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00	
Pagos Ant. a L. P.	\$0.00		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00	
Gastos de Org.	\$20,000.00				
Gastos de Instalación	\$3,000,000.00		Capital Contable		\$8,569,550.80
Pago de Seguros	\$0.00				
Publicidad	\$200,000.00		Capital Social	\$8,569,550.80	
Papelería y art. escri.	\$0.00		Reservas de Capital	\$0.00	
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$0.00	
Rentas Pag. por Anti.	\$0.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$0.00	
Total del Activo		\$8,569,550.80	Total de Pasivo + C.C.		\$8,569,550.80

ANEXO XXIX

Estado financiero pro – forma de balance general año 1					
Activo			Pasivo		
Circulante		\$4,890,316.99	Corto Plazo		\$16,301,656.91
Caja	\$14,400.00		Proveedores	\$6,362,980.00	
Bancos	\$1,431,976.19		Doc. por Pagar	\$3,000.00	
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00	
Doc. por Cobrar	\$2,287,232.00		Dividendos por Pagar	\$0.00	
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$2,028,964.40	
Almacén	\$125,000.00		ISR por Pagar	\$394,393.37	
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$0.00	
IVA Pag. Acreditable	\$0.00		IVA Retenido causado	\$2,287,232.00	
IVA Pag. no Acredit.	\$1,031,708.80		IVA Ret. No Causado	\$5,225,087.14	
			Anticipo a Clientes	\$0.00	
No Circulante		\$13,951,824.91	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00	
Doc. por cob. L. P.	\$5,225,087.14		Largo Plazo		\$1,130,108.80
Mob. y Equip. de Ofi.	\$36,000.00				
Equipo de Computo	\$0.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$1,094,108.80	
Depósitos en garantía	\$0.00		Préstamos Bancarios	\$36,000.00	
Patentes y Marcas	\$3,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00	
Pagos Ant. a L. P.	\$2,093,164.40		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00	
Gastos de Org.	\$1,028,193.37				
Gastos de Instalación	\$214,000.00		Capital Contable		\$1,410,376.19
Pago de Seguros	\$24,000.00				
Publicidad	\$468,380.00		Capital Social	\$0.00	
Papelería y art. escri.	\$60,000.00		Reservas de Capital	\$0.00	
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$0.00	
Rentas Pag. por Anti.	\$4,800,000.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$1,410,376.19	
Total del Activo		\$18,842,141.90	Total de Pasivo + C.C.		\$18,842,141.90

ANEXO XXIX

Estado financiero pro – forma de balance general año 2					
Activo			Pasivo		
Circulante		\$13,927,690.39	Corto Plazo		\$39,823,343.93
Caja	\$25,560.00		Proveedores	\$12,878,000.00	
Bancos	\$6,752,906.39		Doc. por Pagar	\$6,000.00	
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00	
Doc. por Cobrar	\$4,777,840.00		Dividendos por Pagar	\$0.00	
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$4,057,928.80	
Almacén	\$283,640.00		ISR por Pagar	\$2,454,092.74	
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$0.00	
IVA Pag. Acreditable	\$0.00		IVA Retenido causado	\$4,777,840.00	
IVA Pag. no Acredit.	\$2,087,744.00		IVA Ret. No Causado	\$15,649,482.39	
			Anticipo a Clientes	\$0.00	
No Circulante		\$34,886,663.93	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00	
Doc. por cob. L. P.	\$15,649,482.39		Largo Plazo		\$2,284,544.00
Mob. y Equip. de Ofi.	\$72,000.00				
Equipo de Computo	\$0.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$2,212,544.00	
Depósitos en garantía	\$0.00		Préstamos Bancarios	\$72,000.00	
Patentes y Marcas	\$6,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00	
Pagos Ant. a L. P.	\$4,198,328.80		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00	
Gastos de Org.	\$3,771,692.74				
Gastos de Instalación	\$482,000.00		Capital Contable		\$6,706,466.39
Pago de Seguros	\$48,000.00				
Publicidad	\$936,760.00		Capital Social	\$0.00	
Papelería y art. escri.	\$122,400.00		Reservas de Capital	\$0.00	
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$1,410,376.19	
Rentas Pag. por Anti.	\$9,600,000.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$5,296,090.19	
Total del Activo		\$48,814,354.31	Total de Pasivo + C.C.		\$48,814,354.31

ANEXO XXIX

Estado financiero pro – forma de balance general año 3					
Activo			Pasivo		
Circulante		\$26,266,729.27	Corto Plazo		\$64,083,863.92
Caja	\$35,880.00		Proveedores	\$19,896,900.00	
Bancos	\$14,576,497.27		Doc. por Pagar	\$9,000.00	
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00	
Doc. por Cobrar	\$7,962,832.00		Dividendos por Pagar	\$0.00	
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$6,336,217.91	
Almacén	\$473,520.00		ISR por Pagar	\$5,797,623.13	
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$529,609.02	
IVA Pag. Acreditable	\$0.00		IVA Retenido causado	\$7,962,832.00	
IVA Pag. no Acredit.	\$3,218,000.00		IVA Ret. No Causado	\$23,551,681.86	
			Anticipo a Clientes	\$0.00	
No Circulante		\$55,777,393.52	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00	
Doc. por cob. L. P.	\$23,494,363.46		Largo Plazo		\$3,455,881.60
Mob. y Equip. de Ofi.	\$518,240.00				
Equipo de Computo	\$0.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$3,347,881.60	
Depósitos en garantía	\$0.00		Préstamos Bancarios	\$108,000.00	
Patentes y Marcas	\$9,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00	
Pagos Ant. a L. P.	\$6,564,817.91		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00	
Gastos de Org.	\$8,328,632.15				
Gastos de Instalación	\$786,000.00		Capital Contable		\$14,504,377.27
Pago de Seguros	\$72,000.00				
Publicidad	\$1,405,140.00		Capital Social	\$0.00	
Papelería y art. escri.	\$199,200.00		Reservas de Capital	\$0.00	
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$6,706,466.39	
Rentas Pag. por Anti.	\$14,400,000.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$7,797,910.89	
Total del Activo		\$82,044,122.79	Total de Pasivo + C.C.		\$82,044,122.79

ANEXO XXIX

Estado financiero pro – forma de balance general año 4					
Activo			Pasivo		
Circulante		\$40,130,854.09	Corto Plazo		\$92,935,691.92
Caja	\$42,960.00		Proveedores	\$26,798,000.00	
Bancos	\$23,814,918.09		Doc. por Pagar	\$12,000.00	
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00	
Doc. por Cobrar	\$11,243,728.00		Dividendos por Pagar	\$0.00	
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$8,614,507.03	
Almacén	\$693,440.00		ISR por Pagar	\$9,853,341.51	
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$1,309,400.11	
IVA Pag. Acreditable	\$0.00		IVA Retenido causado	\$11,243,728.00	
IVA Pag. no Acredit.	\$4,335,808.00		IVA Ret. No Causado	\$35,104,715.27	
			Anticipo a Clientes	\$0.00	
No Circulante		\$81,190,805.52	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00	
Doc. por cob. L. P.	\$35,047,396.87		Largo Plazo		\$4,672,089.60
Mob. y Equip. de Ofi.	\$566,240.00				
Equipo de Computo	\$0.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$4,528,089.60	
Depósitos en garantía	\$0.00		Préstamos Bancarios	\$144,000.00	
Patentes y Marcas	\$12,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00	
Pagos Ant. a L. P.	\$8,943,307.03		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00	
Gastos de Org.	\$13,947,941.62				
Gastos de Instalación	\$1,226,000.00		Capital Contable		\$23,713,878.09
Pago de Seguros	\$96,000.00				
Publicidad	\$1,873,520.00		Capital Social	\$0.00	
Papelería y art. escri.	\$278,400.00		Reservas de Capital	\$0.00	
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$14,504,377.27	
Rentas Pag. por Anti.	\$19,200,000.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$9,209,500.82	
Total del Activo		\$121,321,659.62	Total de Pasivo + C.C.		\$121,321,659.62

ANEXO XXIX

Estado financiero pro – forma de balance general año 5

Activo		Pasivo		
Circulante		\$55,264,417.44	Corto Plazo	\$125,564,833.37
Caja	\$49,200.00		Proveedores	\$34,972,680.00
Bancos	\$33,631,324.64		Doc. por Pagar	\$15,000.00
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00
Doc. por Cobrar	\$14,995,504.00		Dividendos por Pagar	\$0.00
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$10,892,796.15
Almacén	\$937,400.00		ISR por Pagar	\$14,168,255.93
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$2,230,350.19
IVA Pag. Acreditable	\$0.00		IVA Retenido causado	\$14,995,504.00
IVA Pag. no Acredit.	\$5,650,998.80		IVA Ret. No Causado	\$48,290,247.11
			Anticipo a Clientes	\$0.00
No Circulante		\$109,704,988.57	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00
Doc. por cob. L. P.	\$48,051,306.31		Largo Plazo	\$5,904,048.00
Mob. y Equip. de Ofi.	\$1,801,380.00			
Equipo de Computo	\$0.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$5,724,048.00
Depósitos en garantía	\$0.00		Préstamos Bancarios	\$180,000.00
Patentes y Marcas	\$15,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00
Pagos Ant. a L. P.	\$11,333,796.15		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00
Gastos de Org.	\$19,967,606.12			
Gastos de Instalación	\$1,702,000.00		Capital Contable	\$33,500,524.64
Pago de Seguros	\$120,000.00			
Publicidad	\$2,341,900.00		Capital Social	\$0.00
Papelería y art. escri.	\$372,000.00		Reservas de Capital	\$0.00
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$23,713,878.09
Rentas Pag. por Anti.	\$24,000,000.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$9,786,646.54
Total del Activo		\$164,969,406.01	Total de Pasivo + C.C.	\$164,969,406.01

ANEXO XXIX

Estado financiero pro – forma de balance general año 6

Activo			Pasivo		
Circulante		\$71,554,742.21	Corto Plazo		\$158,675,193.15
Caja	\$52,200.00		Proveedores	\$42,035,260.00	
Bancos	\$44,766,628.61		Doc. por Pagar	\$18,000.00	
Clientes	\$0.00		Acreedores Diversos	\$0.00	
Doc. por Cobrar	\$18,747,280.00		Dividendos por Pagar	\$0.00	
Deudores Diversos	\$0.00		Imp. y Cuotas por Pag.	\$13,171,085.26	
Almacén	\$1,194,000.00		ISR por Pagar	\$19,071,758.34	
Pagos Anticipados	\$0.00		PTU por Pagar	\$3,209,014.84	
IVA Pag. Acreditable	\$0.00		IVA Retenido causado	\$18,747,280.00	
IVA Pag. no Acredit.	\$6,794,633.60		IVA Ret. No Causado	\$62,422,794.71	
			Anticipo a Clientes	\$0.00	
No Circulante		\$138,869,372.35	Cobros Ant. A C. P.	\$0.00	
Doc. por cob. L. P.	\$62,183,853.91		Largo Plazo		\$7,146,092.80
Mob. y Equip. de Ofi.	\$1,861,380.00				
Equipo de Computo	\$0.00		Doc. por Pagar a L. P.	\$6,930,092.80	
Depósitos en garantía	\$0.00		Préstamos Bancarios	\$216,000.00	
Patentes y Marcas	\$18,000.00		Rentas Cob. Por Ant.	\$0.00	
Pagos Ant. a L. P.	\$13,736,285.26		Intereses Cob. Por Ant	\$0.00	
Gastos de Org.	\$26,633,573.18				
Gastos de Instalación	\$2,214,000.00		Capital Contable		\$44,602,828.61
Pago de Seguros	\$144,000.00				
Publicidad	\$2,810,280.00		Capital Social	\$0.00	
Papelería y art. escri.	\$468,000.00		Reservas de Capital	\$0.00	
Intereses Pag. por Ant.	\$0.00		Utilidad o pérdida E. A.	\$33,500,524.64	
Rentas Pag. por Anti.	\$28,800,000.00		Utilidad o pérdida D. E.	\$11,102,303.97	
Total del Activo		\$210,424,114.56	Total de Pasivo + C.C.		\$210,424,114.56

ANEXO XXX

- Estado de Resultados pro – forma.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	\$18,657,800.00	\$27,086,900.00	\$35,265,700.00	\$38,278,400.00	\$42,714,000.00	\$44,320,400.00
Costo de Ventas	\$10,333,080.00	\$13,225,960.00	\$16,032,440.00	\$16,966,420.00	\$18,589,160.00	\$19,405,740.00
Utilidad Bruta	\$8,324,720.00	\$13,860,940.00	\$19,233,260.00	\$21,311,980.00	\$24,124,840.00	\$24,914,660.00
Gastos	\$6,519,950.44	\$6,505,150.44	\$7,562,209.70	\$7,266,969.70	\$9,102,328.97	\$7,930,188.97
Utilidad Operacional	\$1,804,769.56	\$7,355,789.56	\$11,671,050.30	\$14,045,010.30	\$15,022,511.03	\$16,984,471.03
Depreciación	\$490,125.00	\$490,125.00	\$525,949.00	\$525,949.00	\$639,463.00	\$639,463.00
EBIT	\$1,314,644.56	\$6,865,664.56	\$11,145,101.30	\$13,519,061.30	\$14,383,048.03	\$16,345,008.03
Intereses	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
EBT	\$1,314,644.56	\$6,865,664.56	\$11,145,101.30	\$13,519,061.30	\$14,383,048.03	\$16,345,008.03
Impuestos (ISR 30%)	\$394,393.37	\$2,059,699.37	\$3,343,530.39	\$4,055,718.39	\$4,314,914.41	\$4,903,502.41
PTU (10%)	\$0.00	\$0.00	\$529,609.02	\$779,791.09	\$920,950.08	\$978,664.65
Utilidad Neta	\$920,251.19	\$4,805,965.19	\$7,271,961.89	\$8,683,551.82	\$9,147,183.54	\$10,462,840.97
Utilidad Neta más Depreciación	\$1,410,376.19	\$5,296,090.19	\$7,797,910.89	\$9,209,500.82	\$9,786,646.54	\$11,102,303.97

ANEXO XXXI

- Presupuesto de efectivo para inversión inicial.

Costos fijos Materiales para inversión inicial de salones de práctica						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Duela de encino	\$500.00 (m2)	144 m2 X 17	\$1,224,000.00	\$195,840.00	30 años
2	Espejos	\$5,000.00 (3)	17	\$85,000.00	\$13,600.00	40 años
3	Membrana acústica	\$60.00 (m2)	800 m2 X 17	\$816,000.00	\$130,560.00	40 años
4	Equipo de sonido	\$3,000.00	17	\$51,000.00	\$8,160.00	20 años
5	Banco	\$1,000.00	17	\$17,000.00	\$2,720.00	15 años
6	Entrepaños	\$5,000.00 (20)	17	\$85,000.00	\$13,600.00	20 años
7	Caja para brea	\$50.00	17	\$850.00	\$136.00	20 años
8	Ventiladores	\$2,000.00 (2)	17	\$34,000.00	\$5,440.00	20 años
9	Bote de basura	\$80.00	17	\$1,360.00	\$217.60	20 años
10	Barras de madera	\$2,000.00 (2)	17	\$34,000.00	\$5,440.00	15 años
TOTAL		\$18,690.00		\$2,348,210.00	\$375,713.60	

Costos fijos Materiales para inversión inicial de salones teóricos						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Losetas	\$150.00 (m2)	54 m2 X 5	\$40,500.00	\$6,480.00	40 años
2	Pupitres	\$500.00	100	\$50,000.00	\$8,000.00	20 años
3	Pizarrón	\$400.00	5	\$2,000.00	\$320.00	20 años
4	Escritorio	\$600.00	5	\$3,000.00	\$480.00	20 años
5	Silla	\$400.00	5	\$2,000.00	\$320.00	20 años
6	Bote de basura	\$60.00	5	\$300.00	\$48.00	15 años
TOTAL		\$2,110.00		\$97,800.00	\$15,648.00	

Costos fijos para salón de profesores						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Mesa de juntas tipo U	\$8,000.00	1	\$8,000.00	\$1,280.00	20 años
2	Sillas	\$300.00	15	\$4,500.00	\$720.00	10 años
3	Sillones	\$2,500.00	2	\$5,000.00	\$800.00	10 años
4	Lockers de tres	\$950.00	6	\$5,700.00	\$912.00	20 años
5	Equipo de sonido	\$4,000.00	1	\$4,000.00	\$640.00	15 años
6	Bote de basura	\$60.00	2	\$120.00	\$19.20	15 años
TOTAL		\$15,810.00		\$27,320.00	\$4,371.20	

ANEXO XXXI

Inversión inicial de oficinas del director general, académico y secretaria						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Silla ejecutiva	\$2,500.00	2	\$5,000.00	\$800.00	10 años
2	Escritorio ejecutivo	\$5,000.00	2	\$10,000.00	\$1,600.00	20 años
3	Computadora	\$18,000.00	2	\$36,000.00	\$5,760.00	8 años
4	Archivero	\$2,000.00	3	\$6,000.00	\$960.00	20 años
5	Silla	\$1,250.00	6	\$7,500.00	\$1,200.00	15 años
6	Laptop	\$12,000.00	1	\$12,000.00	\$1,920.00	8 años
7	Teléfono	\$2,000.00	3	\$6,000.00	\$960.00	15 años
8	Paq. de mesa y sillas	\$6,000.00	2	\$12,000.00	\$1,920.00	20 años
9	Bote de basura	\$60.00	3	\$180.00	\$28.80	15 años
10	Librero	\$1,500.00	3	\$4,500.00	\$720.00	20 años
11	Multifuncional	\$4,000.00	1	\$4,000.00	\$640.00	15 años
12	Silla ejecutiva	\$1,800.00	1	\$1,800.00	\$288.00	10 años
13	Escritorio ejecutivo	\$4,000.00	1	\$4,000.00	\$640.00	20 años
14	Computadora	\$13,000.00	1	\$13,000.00	\$2,080.00	8 años
TOTAL		\$73,110.00		\$121,980.00	\$19,516.80	

Costos fijos para inversión inicial de las coordinaciones académicas y administrativas						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Silla ejecutiva	\$2,000.00	4	\$8,000.00	\$1,280.00	10 años
2	Escritorio ejecutivo	\$4,000.00	4	\$16,000.00	\$2,560.00	20 años
3	Computadora	\$13,000.00	4	\$52,000.00	\$8,320.00	8 años
4	Archivero	\$2,000.00	4	\$8,000.00	\$1,280.00	20 años
5	Silla	\$1,250.00	8	\$10,000.00	\$1,600.00	15 años
6	Multifuncional	\$8,000.00	3	\$24,000.00	\$3,840.00	15 años
7	Teléfono	\$2,000.00	4	\$8,000.00	\$1,280.00	20 años
8	Bote de basura	\$60.00	4	\$240.00	\$38.40	15 años
9	Librero	\$1,500.00	4	\$6,000.00	\$960.00	20 años
10	Mesa redonda	\$3,000.00	2	\$6,000.00	\$960.00	20 años
11	Silla	\$900.00	2	\$1,800.00	\$288.00	20 años
TOTAL		\$37,710.00		\$140,040.00	\$22,406.40	

ANEXO XXXI

Costos fijos Materiales para inversión inicial de la enfermería						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Cama médica	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
2	Gabinete médico	\$1,000.00	1	\$1,000.00	\$160.00	30 años
3	Bote de basura	\$800.00	1	\$800.00	\$128.00	15 años
4	Gabinete médico gde.	\$1,200.00	1	\$1,200.00	\$192.00	30 años
5	Escritorio	\$3,500.00	1	\$3,500.00	\$560.00	30 años
6	Silla ejecutiva	\$1,800.00	1	\$1,800.00	\$288.00	10 años
7	Botiquín médico	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	1 año
8	Librero	\$1,500.00	1	\$1,500.00	\$240.00	20 años
9	Teléfono	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
10	Impresora	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
11	Computadora	\$13,000.00	1	\$13,000.00	\$2,080.00	8 años
TOTAL		\$30,800.00		\$30,800.00	\$4,928.00	

Costos fijos Materiales para inversión inicial de Psicología						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Silla ejecutiva	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	10 años
2	Escritorio ejecutivo	\$4,000.00	1	\$4,000.00	\$640.00	20 años
3	Computadora	\$13,000.00	1	\$13,000.00	\$2,080.00	8 años
4	Archivero	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
5	Silla	\$1,250.00	2	\$2,500.00	\$400.00	15 años
6	Teléfono	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
7	Bote de basura	\$60.00	1	\$60.00	\$9.60	15 años
8	Librero	\$1,500.00	1	\$1,500.00	\$240.00	20 años
9	Impresora	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
TOTAL		\$27,810.00		\$29,060.00	\$4,649.60	

Costos fijos materiales para inversión inicial para el departamento de ventas y mercadotecnia						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Silla ejecutiva	\$2,000.00	5	\$10,000.00	\$1,600.00	10 años
2	Escritorio ejecutivo	\$4,000.00	5	\$20,000.00	\$3,200.00	20 años
3	Computadora	\$13,000.00	5	\$65,000.00	\$10,400.00	8 años
4	Archivero	\$2,000.00	5	\$10,000.00	\$1,600.00	20 años
5	Silla	\$1,250.00	8	\$10,000.00	\$1,600.00	15 años
6	Teléfono	\$2,000.00	5	\$10,000.00	\$1,600.00	20 años
7	Bote de basura	\$60.00	5	\$300.00	\$48.00	15 años
TOTAL		\$24,310.00		\$125,300.00	\$20,048.00	

ANEXO XXXI

Costos fijos materiales para inversión inicial para el departamento de finanzas y contabilidad						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Silla ejecutiva	\$1,800.00	3	\$5,400.00	\$864.00	10 años
2	Escritorio ejecutivo	\$6,000.00	3	\$18,000.00	\$2,880.00	20 años
3	Computadora	\$13,000.00	3	\$39,000.00	\$6,240.00	8 años
4	Archivero	\$2,000.00	3	\$6,000.00	\$960.00	20 años
5	Teléfono	\$2,000.00	3	\$6,000.00	\$960.00	20 años
6	Bote de basura	\$60.00	3	\$180.00	\$28.80	15 años
TOTAL		\$24,860.00		\$74,580.00	\$11,932.80	

Costos fijos materiales para la inversión inicial de la biblioteca						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Libros	\$500.00	1000	\$500,000.00	\$80,000.00	20 años
2	Mesa con sillas	\$6,000.00	10	\$60,000.00	\$9,600.00	30 años
3	Libreros metálicos	\$5,000.00	10	\$50,000.00	\$8,000.00	40 años
4	Computadora	\$13,000.00	5	\$65,000.00	\$10,400.00	8 años
5	Silla	\$1,000.00	4	\$4,000.00	\$640.00	15 años
6	Silla ejecutiva	\$1,800.00	1	\$1,800.00	\$288.00	20 años
7	Escritorio ejecutivo	\$4,000.00	1	\$4,000.00	\$640.00	20 años
8	Teléfono	\$2,000.00	3	\$6,000.00	\$960.00	20 años
9	Fotocopiadora	\$20,000.00	1	\$20,000.00	\$3,200.00	30 años
10	Bote de basura	\$60.00	9	\$540.00	\$86.40	15 años
TOTAL		\$53,360.00		\$711,340.00	\$113,814.40	

Costos fijos materiales para sala de juntas						
ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Mesa para juntas	\$6,000.00	1	\$6,000.00	\$960.00	20 años
2	Silla	\$2,000.00	12	\$24,000.00	\$3,840.00	20 años
3	Proyector	\$5,000.00	1	\$5,000.00	\$800.00	15 años
4	Pantalla	\$1,000.00	1	\$1,000.00	\$160.00	10 años
5	Laptop	\$12,000.00	1	\$12,000.00	\$1,920.00	15 años
6	Persianas	\$450.00	2	\$900.00	\$144.00	20 años
7	Pantalla	\$18,000.00	1	\$18,000.00	\$2,880.00	15 años
TOTAL		\$44,450.00		\$66,900.00	\$10,704.00	

ANEXO XXXI

Costos fijos materiales para cafetería

ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Mesa alta	\$1,500.00	4	\$6,000.00	\$960.00	30 años
2	Mesa baja	\$1,500.00	4	\$6,000.00	\$960.00	30 años
3	Silla alta	\$250.00	12	\$3,000.00	\$480.00	30 años
4	Silla baja	\$200.00	16	\$3,200.00	\$512.00	30 años
5	Refrigerador	\$5,500.00	1	\$5,500.00	\$880.00	20 años
6	Horno de microondas	\$2,500.00	1	\$2,500.00	\$400.00	15 años
7	Estufa	\$7,000.00	1	\$7,000.00	\$1,120.00	20 años
8	Alacena techo	\$1,500.00	1	\$1,500.00	\$240.00	20 años
9	Alacena de piso	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
10	Bote de basura	\$120.00	4	\$480.00	\$76.80	30 años
TOTAL		\$22,070.00		\$37,180.00	\$5,948.80	

Costos fijos materiales para sala de entrevistas

ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Mesa circular	\$1,500.00	2	\$3,000.00	\$480.00	20 años
2	Silla	\$300.00	9	\$2,700.00	\$432.00	20 años
3	Bote de basura	\$60.00	2	\$120.00	\$19.20	30 años
TOTAL		\$1,860.00		\$5,820.00	\$931.20	

Costos fijos materiales para recepción

ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Mesa de recepción	\$10,000.00	1	\$10,000.00	\$1,600.00	20 años
2	Silla	\$1,800.00	1	\$1,800.00	\$288.00	20 años
3	Bote de basura	\$60.00	2	\$120.00	\$19.20	30 años
4	Teléfono	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	15 años
5	Computadora	\$13,000.00	1	\$13,000.00	\$2,080.00	8 años
6	Archivero	\$2,000.00	1	\$2,000.00	\$320.00	20 años
7	Multifuncional	\$8,000.00	1	\$8,000.00	\$1,280.00	20 años
TOTAL		\$36,860.00		\$36,920.00	\$5,907.20	

ANEXO XXXI

Otros costos para inversión inicial

ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Extintor	\$900.00	10	\$9,000.00	\$1,440.00	15 años
2	Banca	\$2,500.00	5	\$12,500.00	\$2,000.00	30 años
3	Reloj checador	\$5,000.00	1	\$5,000.00	\$800.00	20 años
4	Pantalla	\$18,000.00	2	\$36,000.00	\$5,760.00	10 años
5	Sillón	\$2,500.00	5	\$12,500.00	\$2,000.00	10 años
6	Señalización	\$50.00	30	\$1,500.00	\$240.00	20 años
7	Porta garrafrones	\$700.00	5	\$3,500.00	\$560.00	30 años
8	Reloj	\$600.00	26	\$15,600.00	\$2,496.00	20 años
TOTAL		\$30,250.00		\$95,600.00	\$15,296.00	

Otros gastos para inversión inicial

ID	Concepto	Costo unitario	Cantidad	Total	IVA 16%	Vida Útil
1	Depósito renta	\$400,000.00	N/A	\$400,000.00	N/A	N/A
2	Adecuaciones (lugar)	\$4,550,393.20	N/A	\$4,550,393.20	N/A	N/A
3	Acta constitutiva	\$10,000.00	N/A	\$10,000.00	N/A	N/A
4	Registro de marca	\$10,000.00	N/A	\$10,000.00	N/A	N/A
5	Cuotas SEP	\$10,000.00	N/A	\$10,000.00	N/A	N/A
6	Asesoría de imagen	\$20,000.00	N/A	\$20,000.00	N/A	N/A
7	Publicidad externa	\$180,000.00	N/A	\$180,000.00	N/A	N/A
TOTAL		\$5,180,393.20		\$5,180,393.20		

Total de inversión inicial: 10 millones de pesos.

ANEXO XXXII

Razones financieras.

Año cero:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC}}{\text{PCP}} = \frac{\$870,756.80}{0} = 0$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.00 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{AT}} = \frac{0}{\$10,000,000.00} = 0$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.00 son financiados con deuda.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{CC}} = \frac{0}{\$10,000,000.00} = 0$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$0.00

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN}}{\text{AT}} = \frac{0}{\$10,000,000.00} = 0$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.00

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN}}{\text{CC}} = \frac{0}{\$10,000,000.00} = 0$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$0.00

Año uno:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC}}{\text{PCP}} = \frac{\$4,887,214.99}{\$16,304,758.91} = 0.29974163$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.29 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{AT}} = \frac{\$17,434,867.71}{\$18,842,141.90} = 0.92531241$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.92 son financiados con deuda.

ANEXO XXXII

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{CC}} = \frac{\$17,434,867.71}{\$1,407,274.19} = 12.389105$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$12.38

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN}}{\text{AT}} = \frac{\$1,407,274.19}{\$18,842,141.90} = 0.07468759$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.07

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN}}{\text{CC}} = \frac{\$1,407,274.19}{\$1,407,274.19} = 1$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$1.00

Año dos:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC}}{\text{PCP}} = \frac{\$13,924,588.39}{\$37,250,033.74} = 0.37381411$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.37 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{AT}} = \frac{\$39,534,577.74}{\$46,237,942.12} = 0.85502459$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.85 son financiados con deuda.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{CC}} = \frac{\$39,534,577.74}{\$6,703,364.39} = 5.89772172$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$5.89

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN}}{\text{AT}} = \frac{\$5,296,090.19}{\$46,237,942.12} = 0.11453992$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.11

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN}}{\text{CC}} = \frac{\$5,296,090.19}{\$6,703,364.39} = 0.79006449$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$0.79

ANEXO XXXII

Año tres:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC} \quad \$26,260,525.27}{\text{PCP} \quad \$64,093,169.92} = 0.40972424$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.40 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT} \quad \$67,549,051.52}{\text{AT} \quad \$82,047,224.79} = 0.82329478$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.82 son financiados con deuda.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT} \quad \$67,549,051.52}{\text{CC} \quad \$14,498,173.27} = 4.65914224$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$4.65

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN} \quad \$7,794,808.89}{\text{AT} \quad \$82,047,224.79} = 0.09500393$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.09

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN} \quad \$7,794,808.89}{\text{CC} \quad \$14,498,173.27} = 0.53764076$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$0.53

Año cuatro:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC} \quad \$40,121,858.29}{\text{PCP} \quad \$92,947,789.72} = 0.43166017$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.43 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT} \quad \$97,619,879.32}{\text{AT} \quad \$121,324,761.62} = 0.80461629$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.80 son financiados con deuda.

ANEXO XXXII

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{CC}} = \frac{\$97,619,879.32}{\$23,704,882.29} = 4.1181339$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$4.11

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN}}{\text{AT}} = \frac{\$9,206,709.02}{\$121,324,761.62} = 0.07588483$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.07

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN}}{\text{CC}} = \frac{\$9,206,709.02}{\$23,704,882.29} = 0.38838873$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$0.38

Año cinco:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC}}{\text{PCP}} = \frac{\$55,252,598.82}{\$125,579,753.99} = 0.43998015$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.43 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{AT}} = \frac{\$131,483,801.99}{\$164,972,508.01} = 0.79700432$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.79 son financiados con deuda.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT}}{\text{CC}} = \frac{\$131,483,801.99}{\$33,488,706.02} = 3.92621327$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$3.92

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN}}{\text{AT}} = \frac{\$9,783,823.72}{\$164,972,508.01} = 0.05930578$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.05

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN}}{\text{CC}} = \frac{\$9,783,823.72}{\$33,488,706.02} = 0.29215293$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$0.29

ANEXO XXXII

Año seis:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{AC} \quad \$71,540,103.87}{\text{PCP} \quad \$158,692,933.49} = 0.45080838$$

Por cada peso que tiene EDART \$0.45 se tienen para cubrir costos y gastos a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PT} \quad \$165,839,026.29}{\text{AT} \quad \$210,427,216.56} = 0.78810635$$

Cada peso que tiene EDAR, \$0.78 son financiados con deuda.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PT} \quad \$165,839,026.29}{\text{CC} \quad \$44,588,190.27} = 3.92621327$$

Por cada que EDART tiene, los externos aportan \$3.92

$$\text{ROI} = \frac{\text{UN} \quad \$11,099,484.25}{\text{AT} \quad \$210,427,216.56} = 0.05274738$$

Por cada peso que invirtió EDART, se generaron \$0.05

$$\text{ROE} = \frac{\text{UN} \quad \$11,099,484.25}{\text{CC} \quad \$44,588,190.27} = 0.24893328$$

Por cada peso que invirtieron los accionistas ganaron \$0.24

ANEXO XXXIII

Punto de equilibrio.

AÑO 1			
Ingresos de licenciaturas de 3° y 1° año	Número de personas	Mes	Año
\$4,500.00 (1° año)	155	\$697,500.00	\$8,730,000.00
\$4,500.00 (3° año)	155	\$697,500.00	\$8,730,000.00
\$2,000.00 (Inscripción 1° año)	155	\$310,000.00	\$310,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 3° año)	156	\$156,000.00	\$156,000.00
Precio especial por beca (3° año)	1	\$3,710.48	\$44,525.81
TOTAL DE INGRESOS	311		\$17,250,525.81
TOTAL DE EGRESOS			\$17,250,525.81
PUNTO DE EQUILIBRIO			\$0.00

AÑO 2			
Ingresos de licenciaturas de 4°, 2° y 1° año	Número de personas	Mes	Año
\$4,500.00 (1° año)	146	\$657,000.00	\$7,884,000.00
\$4,500.00 (2° año)	125	\$562,500.00	\$6,750,000.00
\$4,500.00 (4° año)	124	\$558,000.00	\$6,696,000.00
\$2,000.00 (Inscripción 1° año)	146	\$292,000.00	\$292,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 2° año)	125	\$125,000.00	\$125,000.00
Precio especial por beca (1° año)	1	\$3,909.32	\$46,911.81
TOTAL DE INGRESOS	396		\$21,793,911.81
TOTAL DE EGRESOS			\$21,793,911.81
PUNTO DE EQUILIBRIO			\$0.00

AÑO 3			
Ingresos de licenciaturas de 5°, 3°, 2° y 1° año	Número de personas	Mes	Año
\$4,500.00 (1° año)	140	\$630,000.00	\$7,560,000.00
\$4,500.00 (2° año)	120	\$540,000.00	\$6,480,000.00
\$4,500.00 (3° año)	138	\$621,000.00	\$7,452,000.00
\$4,500.00 (5° año)	100	\$450,000.00	\$5,400,000.00
\$2,000.00 (Inscripción 1° año)	140	\$280,000.00	\$280,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 2° año)	120	\$120,000.00	\$120,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 3° año)	138	\$138,000.00	\$138,000.00
Precio especial por beca (1° año)	1	\$3,381.74	\$40,580.91
TOTAL DE INGRESOS	499		\$27,470,580.91
TOTAL DE EGRESOS			\$27,470,580.91
PUNTO DE EQUILIBRIO			\$0.00

ANEXO XXXIII

AÑO 4			
Ingresos de licenciaturas de 6°, 4°, 3°, 2° y 1° año	Número de personas	Mes	Año
\$4,500.00 (1° año)	139	\$625,500.00	\$7,506,000.00
\$4,500.00 (2° año)	115	\$517,500.00	\$6,210,000.00
\$4,500.00 (3° año)	136	\$612,000.00	\$7,344,000.00
\$4,500.00 (4° año)	115	\$517,500.00	\$6,210,000.00
\$3,000.00 (6° año)	31	\$93,000.00	\$1,116,000.00
\$2,000.00 (Inscripción 1° año)	139	\$278,000.00	\$278,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 2° año)	115	\$115,000.00	\$115,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 3° año)	136	\$136,000.00	\$136,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 4° año)	115	\$115,000.00	\$115,000.00
Precio especial por beca (1° año)	1	\$3,476.83	\$41,722.00
TOTAL DE INGRESOS	537		\$29,071,722.00
TOTAL DE EGRESOS			\$29,071,722.00
PUNTO DE EQUILIBRIO			\$0.00

AÑO 5			
Ingresos de licenciaturas de 5°, 4°, 3°, 2° y 1° año	Número de personas	Mes	Año
\$4,500.00 (1° año)	134	\$603,000.00	\$7,236,000.00
\$4,500.00 (2° año)	111	\$499,500.00	\$5,994,000.00
\$4,500.00 (3° año)	135	\$607,500.00	\$7,290,000.00
\$4,500.00 (4° año)	111	\$499,500.00	\$5,994,000.00
\$4,500.00 (5° año)	105	\$472,500.00	\$5,670,000.00
\$2,000.00 (Inscripción 1° año)	134	\$268,000.00	\$268,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 2° año)	111	\$111,000.00	\$111,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 3° año)	135	\$135,000.00	\$135,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 4° año)	111	\$111,000.00	\$111,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 5° año)	105	\$105,000.00	\$105,000.00
Precio especial por beca (1° año)	1	\$1,347.77	\$16,173.18
TOTAL DE INGRESOS	597		\$32,930,173.18
TOTAL DE EGRESOS			\$32,930,173.18
PUNTO DE EQUILIBRIO			\$0.00

ANEXO XXXIII

AÑO 6			
Ingresos de licenciaturas de 5°, 4°, 3°, 2° y 1° año	Número de personas	Mes	Año
\$4,500.00 (1° año)	130	\$585,000.00	\$7,020,000.00
\$4,500.00 (2° año)	110	\$495,000.00	\$5,940,000.00
\$4,500.00 (3° año)	130	\$585,000.00	\$7,020,000.00
\$4,500.00 (4° año)	110	\$495,000.00	\$5,940,000.00
\$4,500.00 (5° año)	101	\$454,500.00	\$5,454,000.00
\$3,000.00 (6° año)	30	\$90,000.00	\$1,080,000.00
\$2,000.00 (Inscripción 1° año)	130	\$260,000.00	\$260,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 2° año)	110	\$110,000.00	\$110,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 3° año)	130	\$130,000.00	\$130,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 4° año)	110	\$110,000.00	\$110,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 5° año)	101	\$101,000.00	\$101,000.00
\$1,000.00 (Inscripción 6° año)	30	\$30,000.00	\$30,000.00
Precio especial por beca (1° año)	1	\$2,159.67	\$25,916.06
TOTAL DE INGRESOS	612		\$33,220,916.06
TOTAL DE EGRESOS			\$33,220,916.06
PUNTO DE EQUILIBRIO			\$0.00