

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PLAN DE NEGOCIOS PARA UN PROYECTO DE CREACIÓN DE LA TIENDA SHARKTECH”

Autor: Francisco de Jesús López Mejía

Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciado en Informática Administrativa

Nombre del asesor:
Mtra. Deyanira Eunice Castellón Rivera

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





**UNIVERSIDAD
VASCO DE QUIROGA**

FACULTAD DE INFORMÁTICA

TÍTULO:

**PLAN DE NEGOCIO PARA UN PROYECTO DE
CREACIÓN DE LA TIENDA “SHARKTECH”**

TESINA

Para obtener el título de:
**LICENCIADO EN INFORMÁTICA
ADMINISTRATIVA**

Presenta:
FRANCISCO DE JESÚS LÓPEZ MEJÍA

ASESOR DE TESIS:
MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA

CLAVE 16PSU0235A

ACUERDO No. LIC091106



LÁZARO CÁRDENAS, MICH., JULIO 2021

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer primero ante todo a dos personas sumamente especiales que me apoyaron a lo largo de todo esto ellos son mis padres Francisco López Acosta y Mirna Mejía Diaz los cuales han visto por mí a lo largo de mi vida y me apoyan en todos mis proyectos de vida , así como también a una persona importante que me ha visto crecer y me ha enseñado todo respecto a este ámbito muy peculiar como lo es la informática mi tío Wulfrano Mejía Diaz, a mi novia Frida Arellano Barrera que siempre ha estado en todo momento para no dejarme caer y de igual manera a su familia que me brinda su apoyo incondicional, a mis maestros que han sido personas increíbles y me enseñaron a lo largo de esta estadía y claro no puede faltar a todos y cada uno de mis amigos, compañeros que siguen creyendo en mi a pesar de la distancia.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	ii
INTRODUCCIÓN	vii
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	x
JUSTIFICACIÓN	xi
OBJETIVOS	xii
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES GENERALES	13
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL GAMING	13
1.2 CARACTERÍSTICAS DEL GAMING	15
1.3 CLASIFICACIÓN DE EQUIPOS GAMING	16
1.3.1 Teclados mecánicos	16
1.3.2 Mouse Óptico Competitivo.....	17
1.3.3 Monitores Gaming con respuesta de 1ms	17
1.3.4 Micrófono Gaming Condensador para stream	18
1.3.5 Headsets Gaming	19
1.3.6 Sillas Gaming.....	19
1.3.7 Gabinetes Gaming	21
1.4 USOS Y APLICACIONES	21
CAPÍTULO 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	23
2.1 ANÁLISIS DE MERCADO.....	23
2.1.1 Mercado Potencial	24
2.1.2 Mercado Meta	25
2.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	26
2.2.1 Directa	26
2.2.2 Indirecta	27
2.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	28
2.3.1 Tipo y alcance de la investigación.	28
2.3.2 Diseño de la investigación.	28
2.3.3 Recopilación de datos.....	31
2.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	31
CAPÍTULO 3. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	37
3.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA	37
3.2 FILOSOFIA DE LA EMPRESA.....	38
3.2.1 Misión	38
3.2.2 Visión	38
3.2.3 Valores.....	39
3.2.4 Objetivos.....	40
3.2.5 Políticas	41
3.3 FUNDAMENTO ADMINISTRATIVO	42
3.3.1 Organigrama.....	43
3.3.2 Descripción de puestos.....	44

3.4 IMAGEN DE LA EMPRESA	47
3.4.1 Logotipo	48
3.4.2 Eslogan.....	49
3.5 LOCALIZACION DE LA EMPRESA.....	49
3.5.1 Microlocalización	50
3.5.2 Macrolocalización	50
3.6 ANALISIS FODA	51
CAPÍTULO 4. PLAN DE PRODUCCIÓN	54
4.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA.....	54
4.1.1 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.....	54
4.1.2 Economía del proyecto.	56
4.2 SUMINISTROS.....	56
4.2.1 Equipos y Herramientas.....	57
4.2.2 Equipos y suministros de valor agregado.	58
4.3 PROCESO DEL SERVICIO.....	68
4.4 DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO.....	69
4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	70
4.5.1 Cronograma de ejecución del proyecto	70
4.5.2 Cronograma de actividades del plan de negocios	71
4.6 MRP PARA SERVICIOS.....	72
4.7 CUMPLIMIENTOS DE NORMAS.....	72
CAPÍTULO 5. PLANEACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	73
5.1 ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	73
5.1.1 Permisos.....	73
5.1.2 Inversión fija.....	75
5.1.3 Inversión inicial total.....	75
5.2 PLANEACION FINANCIERA	76
5.2.1 Costos fijos	76
5.2.2 Costos variables	77
5.3 DETERMINACION DEL PRECIO	78
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	79
5.5 BALANCE GENERAL Y TASA INTERNA DE RETORNO	80
5.6 INTERPRETACION FINANCIERA DE LOS RESULTADOS	80
CAPÍTULO 6. ASPECTOS JURÍDICOS DEL REGISTRO.....	82
6.1 ACTA CONSTITUTIVA	82
6.2 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.....	83
6.3 LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.....	84
6.3.1 Dictamen de protección civil	85
CAPÍTULO 7. FINANCIAMIENTO.....	86
7.1 GENERALIDADES DEL FINANCIAMIENTO MIPYMES.....	86
7.2 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO.....	87
7.3 REQUISITOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO	88
7.4 TIPOS DE FINANCIAMIENTO.....	89

CONCLUSIONES	90
BIBLIOGRAFÍA	92
ANEXOS	97

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Gabinete Gamer.....	16
Figura 2 Switches de teclados mecánicos.....	16
Figura 3. Teclados Mecánicos.....	17
Figura 4. Mouse Competitivo.....	17
Figura 5. Monitor Gamer	18
Figura 6. Microfono Gamer.....	18
Figura 7. Headset Gamer.....	19
Figura 8. Sillas Gamer.....	21
Figura 9. Gabinetes Gamer.....	21
Figura 10. Monitores Varios	30
Figura 11. Productos Variados	31
Figura 12. Organigrama Sharktech	43
Figura 13. Logotipo	49
Figura 14. Microlocalización de la Empresa.....	50
Figura 15. Macrolocalización de la Empresa.....	51
Figura 16. Análisis FODA.....	52
Figura 17. Herramientas de Trabajo.....	58
Figura 18. Procesadores RYZEN.....	58
Figura 19. Procesadores INTEL.....	59
Figura 20. Gabinetes Varios.....	59
Figura 21. Mouse Varios	59
Figura 22. Teclados varios.	60
Figura 23. Mousepad varios.....	60
Figura 24. Discos Sólidos.....	61
Figura 25. Kits de Inicio.....	61
Figura 26. Monitores.	62
Figura 27. Sillas Gamer.....	62
Figura 28. Ventiladores para Gabinete.....	63
Figura 29. Fuentes de Poder.....	63
Figura 30. Tarjetas Madre.	64
Figura 31. Discos Duros Mecánicos.....	64
Figura 32. Memorias RAM.....	65
Figura 33. Tarjetas de Video.	65
Figura 34. Headset Gamer.....	66
Figura 35. Antenas y Routers.....	66
Figura 36. Microfonos Condensadores.	67
Figura 37. Memoria USB.....	68
Figura 38. Organigrama de Servicios.....	69
Figura 39. Croquis del Establecimiento.....	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Productos y Servicios	27
Tabla 2. Población y Muestra	29
Tabla 3. Factores de Crecimiento de Clientes.....	55
Tabla 4. Suministros.....	57
Tabla 5. Cronograma De Actividades de ejecución del Proyecto.....	71
Tabla 6. Actividades de Plan de Negocios.	71
Tabla 7. Inversión Fija Inicial.	73
Tabla 8. Permisos especiales para Negocio.	74
Tabla 9. Inversión Fija.	75
Tabla 10. Inversión Inicial Total.....	76
Tabla 11. Costos Fijos Principales.	77
Tabla 12. Costos Variables	77
Tabla 13. Precios de mantenimiento y servicios.	78
Tabla 14. Precio de venta de Discos duros de estado sólido a laptop.	78
Tabla 15. Costos Totales.....	78
Tabla 16. Punto de equilibrio.....	79
Tabla 17. Punto de Equilibrio.	79
Tabla 18. Balance General.....	80

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo habla de la creación de una tienda la cual apoyará al comercio local de informática, la cual se ubicará en el puerto de Lázaro Cárdenas Michoacán. Se pretende resolver y también atender la problemática que se puede presentar en la localidad como la falta de equipo de alta gama en la región. Este proyecto tiene como base acatar todo lo necesario para la elaboración de una tienda de productos informáticos, debido a que los usuarios más exigentes que son los jóvenes y adolescentes viven con un sin fin de problemas con base a las compras en línea.

Dicho esto, puede decirse que cada individuo sabe que es lo que pretende comprar a la hora de ingresar a una tienda como ésta y es así como se va a intentar empezar a resolver los problemas de viaje de productos, que en algunos casos los piden de otros países, debido a esto los tiempos estimados de entrega han sido de uno a dos meses, o si bien dentro de la misma república tardan alrededor de 20 días en llegar. Es así como surge esta idea de proyecto, la cual aporta un bien a la ciudad de Lázaro Cárdenas porque debido a los permisos, contingencia, y muchos factores que influyen a la hora de tomar una buena decisión de compra-venta.

Es por eso que nace la idea de SHARKTECH, una tienda dedicada a la venta de productos informáticos de alta gama, la cual apoyará al comercio local e impulsará una nueva forma de compra para que así los principales usuarios puedan adquirir una serie de productos que estén al alcance de su mano y se tengan que evitar meses de espera para poder tener en sus manos algún producto que se necesite al momento. Como la mayor parte de los jóvenes en esta ciudad optan por hacer sus compras en línea, el proyecto que a continuación se presenta apoyará a la compra-venta de productos aquí en el puerto para así evitar los meses de espera que suelen tener las tiendas online.

En el primer capítulo, se pretende mostrar todos los antecedentes generales con los que se cuenta en el proyecto, para tener como base un plan de negocios

factible con la tienda llamada SHARKTECH y tener conocimiento de aspectos relevantes de la informática en general. Se muestra y describe las características de varios de los posibles productos que se podrán ofrecer en la empresa. Así como los diversos servicios a usuarios que puedan requerir junto con la compra.

En el capítulo dos se muestran los procesos de investigación de mercado con los cuales se podrá recopilar información general para realizar este proyecto, este tipo de investigación se desarrolla por medio de métodos cualitativos y como herramienta principal, para investigar las necesidades y deseos del mercado potencial, usar la encuesta, abarcando tres temas principales los cuales son análisis de mercados, de competencia y la metodología de la investigación. Identificar lo que los posibles clientes quieren adquirir o busquen en equipos informáticos, permite satisfacer las demandas del mercado.

El capítulo número tres sirve para desarrollar la planeación estratégica con estrategias específicas y que se adapten más al proyecto, los temas más relevantes de este capítulo son los antecedentes generales de cómo surgió la empresa y la idea del negocio; la filosofía de la empresa, señalando la misión, visión, valores y políticas; el fundamento administrativo para contar con una organización que contribuya al funcionamiento correcto de la misma; la imagen general de la empresa, que permitirá ir posicionándose en la mente del consumidor identificando el logotipo de la misma; la localización y el análisis FODA.

En el capítulo cuatro se habla sobre la planeación de la producción en general de una empresa, sin embargo, este capítulo apoya mucho debido que para el plan de negocio debe realizarse un pequeño plan de producción de servicios y lo que puede ofrecerse en el establecimiento. Los temas que abarca este mismo son el tamaño de la empresa, suministros y equipos; los procesos del servicio; la distribución del negocio en general; el cronograma de actividades, que ayuda para establecer fechas y actividades para desarrollar el proyecto. Además el Plan Maestro de Requerimiento de Materiales, que sirve para establecer las necesidades para generar servicios y cumplimiento de normas.

El capítulo cinco habla sobre la planeación y análisis financiero para este negocio de venta de equipo informático y GAMER; y así demostrar que sea la correcta para ver la forma de crearlo físicamente, los temas que se mencionan en este capítulo son de suma importancia ya que ellos sirven de guía para la planeación estratégica. Para la planeación financiera, se requiere analizar cuánto se requerirá para la inversión inicial; los costos de operación de la empresa; la determinación del precio del servicio, punto de equilibrio, balance general, tasa interna de retorno y la interpretación financiera de los resultados. Toda esta información servirá para determinar la rentabilidad del negocio y la decisión para la inversión.

El capítulo seis habla sobre los aspectos jurídicos que existen para poder registrar la tienda ante el SAT, para tener como fin que la tienda se pueda operar de una forma legal con todos los permisos correspondientes. Los temas a desarrollar aquí son: la importancia del acta constitutiva, el registro federal de contribuyentes y la más importante la licencia de funcionamiento del negocio. Cumplir con estos requisitos legales le dará a la empresa validez que se traduce en confiabilidad para los clientes, ya que funcionará como un negocio bien instalado.

El capítulo siete hace referencia a la importancia de obtener los recursos para el financiamiento para todas las empresas en México y así poder encontrar el que mejor se adapte para el proyecto en marcha. Este último capítulo consta de solamente cuatro temas en específico los cuales hablan de generalidades del financiamiento para las MIPyMES, las principales fuentes de financiamiento en México, los requisitos para solicitar un crédito y como último el financiamiento adecuado para este proyecto.

Al finalizar esta investigación se ha llegado a las conclusiones, donde se describe los aspectos más importantes para iniciar un proyecto emprendedor. Allí se destacan los aspectos más relevantes que se deben seguir para asegurarse que sea un proyecto exitoso. También se enlistan en la bibliografía los documentos, libros, artículos y páginas de internet consultadas para sustentar la teoría aquí desarrollada,

de modo que pueda ser consultada. Además, en anexos se presentan evidencias de los documentos básicos para registrar una empresa.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como base a este proyecto demostrar que la problemática más grande en este ámbito es la falta de recursos de alta gama informática que se nota en la localidad, debido a que no existe una tienda o local donde vendan este tipo de productos los cuales se compran en línea y tienden a tardar hasta un mes en llegar a la zona, Lázaro Cárdenas es una ciudad de crecimiento la cual tiene empresas de talla internacional que demandan ciertos equipos y ciertas tecnologías que no existen en el mercado de las tiendas de Lázaro Cárdenas.

Es por eso que por eso que el proyecto nace a base de las necesidades de los usuarios ya que siempre hay una gran compra-venta de productos de gama GAMING los cuales tienden a llevar unos precios exagerados que no funcionan para el público en general, porque este tipo de productos si bien sean de una gama muy potente deberían de estar a precios relativamente accesibles los cuales podrán tener competencia en el mercado y así posicionarse con marcas que puedan apoyar la economía de la ciudad sustentando la venta de productos GAMING.

Si bien los análisis requeridos arrojan que el 50% de los usuarios de entre 15 y 25 años que viven en la localidad tienden a hacer compras por internet de sus productos necesarios los cuales tardan mucho tiempo en embalaje y transporte, es así como el siguiente proyecto pretende evitar ese tiempo de espera teniendo productos en la tienda al alcance de la mano.

Ante el alto uso de máquinas potentes que lo son el pc de esta nueva era, se tiene un fin compuesto ya que se busca solucionar algo que emerge día con día.

JUSTIFICACIÓN

Este proyecto de negocio surge para atender las crecientes necesidades mostradas por el mercado de consumidores de electrónicos y computo, debido a al consumo de equipos de cómputo que hubo en estos últimos años por que con base a un análisis exhaustivo hasta el día de hoy se puede comprobar que las herramientas más necesitadas en el hogar son las computadoras tanto para home office o simple y sencillamente trabajos escolares , con la idea de satisfacerlas de una forma eficaz, ágil y con precios competitivos, además de ser uno de los más grandes vendedores en la plataforma Mercado Libre (distinguidos con el nombramiento de mercado líder platinum, categoría que se le otorga sólo a vendedores miembros de la comunidad que gozan de una reputación impecable).

Este proyecto de inversión se enfoca en la Cd. Lázaro Cárdenas, ya que es un buen nicho de mercado para este tipo de tiendas, y sería rentable ya que se ha mantenido en tendencia entre los niños, jóvenes y adultos de la zona. Este tipo de proyecto se desarrolla para facilitar la movilidad de los productos de alta gama informática, debido a que por motivos de la contingencia los encargados de repartir todo este tipo de productos ya sean de uso normal, pueden llegar a demorar semanas y las empresas de alrededor tienen necesidades de productos únicos, es por eso que se pretende tener una tienda en la localidad de Lázaro cárdenas para facilitar la compra-venta de este tipo de productos, los cuales van a derivar de gamas de mucho calibre a productos básicos de inicio.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaboración de un plan de negocio para una tienda de venta de artículos informáticos Gaming llamada SHARKTECH, en la ciudad de Lázaro Cárdenas Michoacán.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar la problemática de la falta de componentes Gaming en la ciudad.
- Identificación de los productos necesarios a través de un estudio de mercado.
- Saber sobre la rentabilidad para el plan de negocio SHARKTECH.
- Poder identificar las fuentes para financiar la tienda SHARKTECH de forma eficaz.
- Tener en cuenta los valores predeterminados que se usaran en el plan de negocio.
- Analizar los diferentes tipos de permisos requeridos para hacer dar paso limpio a la tienda.
- Contar con planes de financiamiento los cuales apoyen al crecimiento del proyecto.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES GENERALES

En este capítulo se habla sobre la evolución general de la industria de los videojuegos como ha ido remodelando la manera en que se interactúa con el mundo. Por ello, constantemente busca inspirar a sus usuarios para aumentar los límites de lo que consideran posible. Algunos estudios indican que el 38 % de los jugadores desean convertirse en profesionales en esta área. De hecho, diversos estudios señalan que actualmente es mucho más popular ver a los jugadores compitiendo en esports que ver deportes más tradicionales. Sobre todo, para jóvenes que tienen edades comprendidas entre 18 a 25 años. Estas podrían ser las 8 tendencias Gaming más acertadas que deja el 2020 para entrar en un nuevo mundo espectacular que depara el 2021.

- Consolas de juego de próxima generación
- Surgimiento de la red 5g.
- Juegos móviles.
- Espectadores superando a los jugadores de Esports.
- Juegos en la nube.
- Los millenials se convierten en el primer público de jugadores.
- Realidad Virtual.
- Los juegos se convierten en algo muy valorado.

Un videojuego más adaptado genera un usuario más satisfecho. El objetivo de un diseñador de videojuegos es generar una experiencia memorable y, gracias a la evidencia empírico-científica, se conoce que una experiencia más personalizada y única genera mayor aceptación y compromiso en los usuarios.

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL GAMING

El Gaming en PC ha experimentado una evolución notable durante los últimos años que se ha dejado notar, sobre todo, a nivel de hardware. Por ejemplo, en 2012 lo más potente que se encontraba en el sector de procesadores de consumo general

era un Core i7 2700K, un chip que sumaba cuatro núcleos y ocho hilos, y hoy se tiene al alcance procesadores de ocho núcleos y dieciséis hilos.

La cantidad de memoria RAM necesaria para disfrutar de una buena experiencia Gaming en PC no ha cambiado demasiado, 8 GB son suficiente pero lo ideal son 16 GB. Sin embargo, el tipo de memoria y sus frecuencias de trabajo sí ha cambiado, y de una manera bastante clara. Por ejemplo, un PC para juegos de gama alta de 2012 venía acompañado normalmente de 16 GB de DDR3 a una velocidad aproximada de 1.600 MHz, mientras que un equipo actual mantiene esa cantidad, pero incorpora DDR4 a una velocidad de 3.000 MHz o más.

Otro aspecto que ha evolucionado enormemente ha sido la tarjeta gráfica. Sí, la mayoría de los jugadores sigue apostando por la resolución 1080p, pero en 2012 el estándar en potencia gráfica dentro de la gama alta estaba en un nivel que hoy posiciona en la gama media-baja, ya que una GTX 680 equivale en rendimiento bruto a una GTX 1050-Radeon RX 560. La memoria gráfica también ha vivido un punto de inflexión, tanto que el estándar en la gama alta ha pasado de los 2 GB a los 8 GB (FIB UPC, 2021).

En el año 2012 en Pc Gaming tenía las siguientes características:

- Core i7 2600K con cuatro núcleos y ocho hilos a 4,2 GHz.
- 16 GB de RAM DDR3 a 1.600 MHz
- Tarjeta gráfica GTX 680 con 2 GB de GDDR5.

Posteriormente evolucionó PC Gaming 2018 con las siguientes características:

- Core i7 9700K con ocho núcleos y ocho hilos a 4,7 GHz.
- 16 GB de RAM DDR4 a 3.200 MHz
- Tarjeta gráfica RTX 2080 con 8 GB de GDDR6.

1.2 CARACTERÍSTICAS DEL GAMING

El Gaming es la ejecución de aplicaciones especializadas conocidas como juegos electrónicos o videojuegos en consolas de videojuegos como X-box y PlayStation o en computadoras personales (en cuyo caso la actividad se conoce como juego en línea). El término *Gaming* se originó como sinónimo de *juegos de azar*, aunque la mayoría de los juegos electrónicos actuales no implican juegos de azar en el sentido tradicional. Pong, una versión electrónica de ping Pong, fue el primer videojuego ampliamente jugado. Era simple: movías una barra hacia arriba y hacia abajo para desviar la pelota, que tu oponente (ya sea la máquina u otro jugador) intentaría desviar en el otro lado.

Se hizo popular en la década de 1970. Desde entonces, el Gaming se han vuelto cada vez más complejo con gráficos mejorados, video de movimiento completo, efectos 3D y sonido estéreo de alta fidelidad. Debido al tiempo de respuesta históricamente lento en los juegos por Internet, una tendencia en la cual los jugadores se reúnen en una llamada fiesta LAN, trae sus propias computadoras y las conectan a una LAN (red de área local) configurada especialmente para la ocasión.

El Gaming enfrenta críticas por parte de grupos que señalan que algunos de los programas tienen contenido violento, xenófobo, sexualmente explícito u objetable. También ha surgido preocupación porque algunos jóvenes parecen volverse adictos a los juegos y pasan demasiado tiempo en la actividad. Dicho esto, el Gaming puede ser útil en una amplia variedad de escenarios profesionales y educativos, especialmente en simulaciones para actividades que requieren coordinación visual y motora, como conducir autos de carrera y pilotar aviones de combate militares (Predator, 2019).



Figura 1. Gabinete Gamer

1.3 CLASIFICACIÓN DE EQUIPOS GAMING

Habrà como base los diferentes tipos de productos de gama GAMING que derivan desde un teclado personalizado, hasta un monitor de alta gama, los cuales son predominantes desde el 2010 ya que muchos informáticos iniciaron su evolución a los productos de mejor calidad-precio, se puede decir que con base a las cosas como van cambiàndolas cosas todos los sistemas informáticos irán cambiando conforme al tiempo y hay que adaptarse a lo que suceda (Noob Fandom, 2020).

1.3.1 Teclados mecánicos

Para entender qué es un teclado mecánico, primero es necesario saber qué es y cómo funciona un teclado tradicional. Los teclados de membrana, debido a que tienen una membrana -valga la redundancia- de silicona debajo de las teclas, que al presionarla entra en contacto con otra membrana inferior y cierra el circuito que registra la tecla/letra y la reproduce en la computadora.

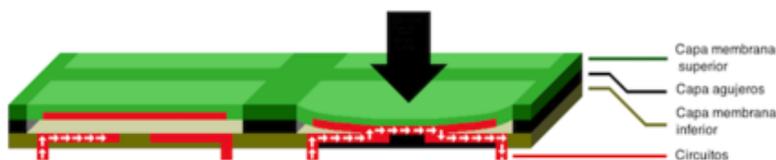


Figura 2 Switches de teclados mecánicos.

Se utilizan en computadoras de escritorio y por muchos años en laptops, hasta la llegada de los teclados chiclet, actualmente predominantes en los portátiles. Son

fáciles de fabricar y de bajo costo de producción, y por ende baratos para el usuario final, pero las láminas de silicona se desgastan con el uso, por lo cual tienen un tiempo de vida predeterminado (Rodríguez de Luis, 2021).



Figura 3. Teclados Mecánicos.

1.3.2 Mouse Óptico Competitivo

Bajo un dispositivo tan pequeño se esconden una serie de características que marcarán la experiencia de juego. Mientras que algunas características como la iluminación tienen una aportación meramente estética, otras son clave para ofrecer un mayor rendimiento en las partidas. Tema polémico este que divide a los jugadores. Y es que, aunque en general los ratones con sensor láser ofrecen más precisión en puntos por pulgada, los ratones con sensor óptico ofrecen más control a altas velocidades (Rodríguez de Luis, 2021).



Figura 4. Mouse Competitivo.

1.3.3 Monitores Gaming con respuesta de 1ms

El término Gaming está de moda, pero no es simplemente una forma para vender un producto más caro, al parecer no lo es en el caso de los monitores. Estos cuentan con características diferenciales respecto a los equipos estándar, por ejemplo, una frecuencia de refresco superior a los 60 Hz, configuraciones de panel

curvo o un diseño que le permite mejor ergonomía y marcos delgados para colocar varias pantallas juntas (López, 2020).



Figura 5. Monitor Gamer

1.3.4 Micrófono Gaming Condensador para stream

Por norma general, los Gamer eligen calidad de audio en sus auriculares por encima del micrófono que estos porten, ya que prima el posicionamiento antes que la naturalidad de la voz o los matices a la hora de comunicarse. Solo necesita que los escuchen de forma correcta y a tiempo. El streamer, profesional o casual, necesita otro tipo de concepto y sobre todo tener en cuenta otros parámetros: nitidez, claridad en el tono, rendimiento y flexibilidad. De ellos depende que la calidad de grabación y reproducción sea la correcta, o simplemente que la voz sea captada desde cualquier ángulo, por mucho que una persona se mueva en la habitación. En muchas ocasiones un tipo de micrófono no se ajusta correctamente al tono de voz, haciendo que pierda viveza y se distorsione o simplemente no pudiendo captar la voz o efectos del ambiente en distintos ángulos (López, 2019).



Figura 6. Microfono Gamer

1.3.5 Headsets Gaming

Los Headsets analógicos (aquellos que tienen conexión mini-Jack de 3.5 mm) son en su gran mayoría compatibles con PS4 y Xbox One, aunque no lo diga en sus características. Esto es así porque tanto el mando de la PS4 como el de la Xbox están preparados para ello, y simplemente tienen que conectarlo, configurar en las opciones de la consola la salida de audio (por ejemplo, en PS4 hay que ir a dispositivos, dispositivos de audio, salida a auriculares, Todo el audio) y podrán escuchar todo el audio de la consola por los auriculares sin hacer nada más. Ahora bien, si la conexión de los auriculares es mediante USB, la cosa cambia y bastante porque no todos serán compatibles con la consola. Sí funcionarán sin problemas, pero no hay nada que lo asegure, salvo los auriculares específicos para consolas (Espla, 2020).



Figura 7. Headset Gamer

1.3.6 Sillas Gaming

Debido a la ergonomía de los mejores modelos de sillas para Gamers, al sentarse se impide desarrollar problemas de espalda. Están especialmente recomendadas para aquellas personas que pasan muchas horas sentadas.

- *Altura.* En primer lugar, el asiento debe conseguirse regular la altura, ya que todas las personas no son iguales, ni todos los lugares de trabajo son idénticos a ningún otro, por lo que, de estar forzados, el cuerpo terminará resintiéndose. Igualmente, la silla también convendría poderse remover en referencia al respaldo.

- *Respaldo.* El respaldo también debe ajustarse a tu dorso de manera cómoda y correcta, ofreciéndote un sostén por la zona vertebral, para que tu espalda se encuentre adoptada y en la posición adecuada todo el tiempo. En cuanto a la altura del respaldo, debería de poderse regular, y también sería atrayente que se pudiera agregar un reposacabezas, si lo juzgas necesario.
- *Reposabrazos.* El siguiente punto a considerar es el reposabrazos, que debe de formar un ángulo de noventa grados para garantizar que no van a tener inconvenientes de columna o de espalda, si se está mucho tiempo sentado en la silla, delante del ordenador.
- *Capacidad de giro.* Las sillas para escritorio tienen que tener la cabida de voltearse. Deben ser capaces de girar los 360 grados completos. Los empleados tienden a preferir las poltronas que giran en todos los sentidos, ya que les admite llegar a los objetos que precisan con facilidad, sin flexión innecesaria y estiramiento.
- *Base.* En cuanto a la base de la butaca, es interesante que posea ruedas, y debe tener cinco puntos de apoyo. El tapizado de la silla que se elija tiene que ser transpirable y estar pensado para soportar el uso diario que probablemente le van a dar.
- *Capacidad de carga.* Una característica trascendental es prestar atención a la capacidad de carga. Las poltronas para escritorio tienen una fabricación específica para el peso máximo que puede variar de un modelo de silla a otra. Todas las fábricas ostentan esta especificación en el respaldo, solicítela antes de comprarla.
- *Reposapiés.* Por último, también hay que tener en cuenta que la silla cuente con reposapiés, un elemento que ayudará a hallar y mantener una posición correcta, y que siempre debe estar elaborado con materiales que le impidan resbalar para que la postura no sea forzada (González C. , 2017)



Figura 8. Sillas Gamer.

1.3.7 Gabinetes Gaming

Estos tipos de gabinetes suelen estar acompañados de iluminación Led y una refrigeración considerablemente superior, el diseño de estos gabinetes suelen ser atrevidos y demostrativos, la intención de un Gamer es mostrar lo componentes que se resguardan en las entrañas de su PC y por tal las tapas laterales suelen incluir vidrio templado (Armar PC, 2017).



Figura 9. Gabinetes Gamer

1.4 USOS Y APLICACIONES

Un equipo Gaming es un ordenador pensado para jugar. Su construcción, estructura y tipo de componentes no difiere de la de cualquier otro ordenador: procesador, memoria, almacenamiento, gráfica, chasis y por supuesto otros periféricos y accesorios, imprescindibles en los ordenadores modernos. La diferencia entre un equipo Gaming y un ordenador convencional radica en dos cuestiones. Por

un lado, está la estética, mucho más atractiva y llamativa en el aspecto visual. Colores y luces suelen inundar cualquier equipo Gaming, incluyendo tanto los chasis (sean portátiles o sobremesas. Por otro lado, la que sin duda alguna es la gran virtud de los equipos Gaming es el rendimiento: sus componentes y características están pensados para satisfacer la máxima carga que necesitan los juegos más potentes, de forma que cualquier aplicación y programa «más común» simplemente volará.

- *La velocidad.* Se habla antes que una de las grandes virtudes de un equipo Gaming es su velocidad, necesaria para ejecutar los últimos juegos del mercado. Todos los componentes de un ordenador para jugar están pensados para proporcionar una velocidad sobresaliente. Buen procesador, buen almacenamiento, mejor tarjeta gráfica, e incluso en ocasiones tarjetas de red específicas que son capaces de trabajar con mayores velocidades. La velocidad y el rendimiento están íntimamente ligados con los componentes que utiliza un equipo Gaming, claro. Procesadores más rápidos y con más núcleos, almacenamientos vertiginosos o ingentes cantidades de memoria RAM repercuten en cualquier otra aplicación o programa que se vaya a utilizar: páginas web que se descargan y muestran todavía más rápido, archivos que se copian a mayor velocidad, o incluso aplicaciones que se abren, ejecutan y devuelven resultados al instante.
- *La calidad.* Podría darse muchas definiciones de lo que un usuario puede entender por *calidad*, aunque centrarse en una de ellas: la calidad de imagen, absolutamente imprescindible cuando de entretenimiento digital se habla.

Un equipo Gaming suele utilizar las últimas novedades referentes a la pantalla, que no vive solo de tamaño: para aportar la máxima calidad también hay que hablar de resolución y frecuencia de refresco son las principales. Básicamente los equipos Gaming requieren un poco más de cuidado por el motivo de que tienen características imprescindibles las cuales ayudan a un mejor rendimiento de calidad de imagen, velocidad de procesamiento de datos y refresco de pantalla (FIB UPC, s.f.).

CAPÍTULO 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En este capítulo se da a conocer el mercado en el cual se segmentará la tienda de productos Gaming, la investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, y hacer uso de ellos. Realmente sirve para todo empresario cuando va a realizar la toma de alguna decisión y para lograr complacer a sus clientes potenciales, el objetivo principal de la investigación de mercado es satisfacer las necesidades del comprador, ya sea mediante un bien o servicio requerido, es decir, que todo producto o asistencia cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

Los beneficios de la investigación de mercado ayudan a conocer el tamaño de compradores que se desea cubrir. Cuanta más y mejor información se tenga, mejor porque ayudará a tomar decisiones acertadas, que favorezcan el crecimiento de la empresa en el caso de vender o introducir algún nuevo producto y así como proporcionar la información acertada.

2.1 ANÁLISIS DE MERCADO

Como se mencionó al inicio de la investigación los productos GAMING son el futuro de la informática ya que con el avance de la tecnología estos bienes van evolucionando de forma constante debido a una alta demanda en el área de juegos de video, los cuales fungen como una principal fuente de ingresos en estos últimos 3 años. En este nivel se realizara una recopilación de datos sobre los clientes y el mercado meta en el que se tiene que desarrollar, esto para poder crear y tener un mejor análisis de datos sobre las necesidades de productos en específico, además para obtener información más precisa sobre las nuevas tendencias que hay en el mercado hasta hoy (Piedras, 2019).

2.1.1 Mercado Potencial

Frente a un mercado que sufre varios golpes económicos, los diversos negocios de venta de equipos informáticos salen al mercado con un sinfín de propuestas y su máxima potencia para poder ofrecer a los clientes un servicio mejorado y de primera calidad, aquí es donde se da a conocer el tipo de ventaja competitiva o capacidad que los diferencian del resto de los negocios informáticos (Ortega, 2020).

2.1.1.1 Descripción

La región de Lázaro Cárdenas Michoacán actualmente pasa por un sinfín de problemas los cuales abarcan mucho las necesidades de equipos informáticos y escasos de productos GAMING los cuales se pueden encontrar en muchas páginas por internet pero debido a sus altas demandas han incrementado los precios de forma excesiva y así los tiempos de entrega van cambiando debido a la situación de salud que se vive en el mundo, los productos tienden a tardar un aproximado de 14 días hábiles cuando anteriormente tardaban 2 o 3 días.

2.1.1.2 Segmentación y volumen aproximado del segmento

La tienda de productos GAMING segmentara su mercado con base a cada perfil de los clientes generales, los clientes serán de diferentes posiciones los cuales definirán su nivel económico conforme a las compras y los productos que estén buscando en su momento, en cambio la cliente potencial seria personas con ingresos fijos y así poder adquirir productos de alta gama sin discusión. El municipio de Lázaro Cárdenas cuenta con 196,003 habitantes, según datos del censo de 2020 de los cuales 97,484 son del sexo masculino y 98,519 son del sexo femenino, por lo que el 49.7 son hombres en respecto al 50.3 que representan las mujeres.

2.1.2 Mercado Meta

Se puede tomar en cuenta que el mercado potencial es el municipio de Lázaro Cárdenas Michoacán. La prioridad es traer el mercado meta el cual es la misma ciudad en la cual se desarrolla el proyecto del establecimiento de productos GAMING, en este punto el mercado surge y nace en el momento en que todos los vendedores se pueden relacionar con los compradores y tiende a articularse un tipo de mecanismo de oferta y demanda (Corrales, 2019).

2.1.2.1 Justificación del mercado meta.

Es muy necesario enfatizar que este tipo de servicios es ambientado para cualquier persona, en cuanto a la edad puede tender a ser un factor sumamente importante debido a que si eres muy pequeño deberías de acudir al establecimiento acompañado de un adulto. Todo esto podrá lograrse a futuro por el tipo de investigaciones empleadas, ya que los productos serán de primer nivel y serán seleccionados debido a una alta demanda en la actualidad principalmente de tarjetas de video y memorias RAM (Philip, 2019).

2.1.2.2 Volumen aproximado y análisis.

El municipio de Lázaro Cárdenas contiene un total de 83,637 de habitantes. de los cuales se tiene a jóvenes adultos con un promedio de 18 a 25, 30, 40 y 50 años en adelante. En él se localiza uno de los principales puertos industriales del país. Está integrado por las siguientes localidades, entre las que destacan: Ciudad Lázaro Cárdenas, Las Guacamayas, La Mira, Buenos Aires, La Orilla, Playa Azul, Bahía Bufadero (Caleta de Campos) y Habillal. El mercado meta que se definió será un total de 97,484 personas, porque está enfocado en el cliente ideal y son personas de 18 a 70 años, ya que los servicios van enfocados a personas con solvencia económica (Reales, 2001).

2.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En esta parte del documento se pretende dar a conocer un análisis de competencia en el cual deriva la directa y la indirecta, pero como base también puede aplicar la perfecta e imperfecta. No se debe de menospreciar a la competencia sino saber reconocerla y trabajar firmemente para conseguir una mejora continua, Esta información es muy importante para optimizar la estrategia de la empresa, elaborar un plan de marketing o construir un plan de negocio eficaz. Del mismo modo, llevar a cabo una vigilancia de la competencia es esencial para contrarrestar las ofensivas comerciales y de marketing de los principales competidores (Balaguer, 2017).

2.2.1 Directa

La directa son las empresas o negocios que venden algún producto igual o que se maneja en el mismo tipo de mercado en el que se promueve, lo que hace que ambos tipos de empresas busquen a los mismos clientes para venderles los mismos tipos de productos. A veces al adquirir el servicio de una de las competencias dejan de vender, ya que alguien más está satisfaciendo la necesidad o deseo del mismo cliente. En la ciudad de Lázaro Cárdenas, existen varias empresas que se dedican a venta de productos informáticos, de las cuales son muy conocidas mediante las redes sociales y los usuarios que adquieren productos, además de tener años ofreciendo servicios; entre algunas de ellas se pueden mencionar las siguientes:

- Compupartes.
- Compuservicios.
- Icomi.
- Padtech.
- X-Rom Systems.
- Lapzenter

Teniendo un conocimiento más detallado del ambiente en general se puede constatar que los competidores mencionados anteriormente ofrecen productos

informáticos de entrada de los cuales derivan los teclados, mouse, monitores y memorias. Los métodos de un análisis competitivo incluyen, entre otras cosas, la determinación de la competencia, el análisis de sus propios productos y servicios y la creación de un panel de investigación. Puede averiguar cómo hace esto y qué implica un análisis competitivo (Digital, 2021).

2.2.2 Indirecta

La competencia indirecta la pueden formar todo tipo de negocios que intervienen una forma lateral en el mercado y tipos de clientes en específico que buscan satisfacer a los tipos de necesidades o con productos sustitutos. Básicamente, las empresas que compiten en forma indirecta se enfocan más en conocer cómo una misma necesidad puede ser satisfecha por diferentes productos. Lo cual hace que las empresas puedan ampliar más el conocimiento de su entorno competitivo (Sycorvo H. , 2019).

2.2.2.1 Productos y/o servicios

Tabla 1. Productos y Servicios

Servicios que ofrecen	ICOMI	LAPZENTER	XROM SYSTEM	COMPUPARTES	COMPUSERVICIO
Mantto General	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400
Mantto Correctivo	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400
Reparación	\$500	\$350	\$250	\$300	\$250
Instalacion de Software	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
Venta de equipos	\$9000	\$10000	\$8000	\$10000	\$9000

En este aspecto se pone mucha importancia debido a que se enfoca en los precios competitivos del mercado para así valorar los productos que llegan a las manos del cliente, debido a las altas demandas de productos muchas veces el negocio puede quedarse sin stock afectando la compra-venta de todo ello.

2.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En un proceso de investigación, la metodología es una de las etapas en que se divide la realización de un trabajo. En ella, el investigador o los investigadores deciden el conjunto de técnicas y métodos que emplearán para llevar a cabo las tareas vinculadas a la investigación. De esta manera, la metodología de investigación elegida es la que va a determinar a manera en que el investigador recaba, ordena y analiza los datos obtenidos (Raffino, Metodologia, 2021).

2.3.1 Tipo y alcance de la investigación.

Esta investigación es del tipo cualitativo, el cual consiste en producir información solo en los casos particulares que estudia, por lo que se hace difícil generalizar, debido a que existen diferentes hipótesis las cuales hablan sobre la forma de determinar la población en general y el número de personas que adquieren un producto. Debido a las altas demandas de equipos informáticos los usuarios o bien clientes tienen una mejor visión del mercado en cuanto precios competitivos y la forma en la que el stock comienza a terminarse en un sinfín de negocios (Cagliani, 2015).

2.3.2 Diseño de la investigación.

En cuanto a diseño de la investigación, esta consiste en el conjunto de métodos y procedimientos utilizados para recopilar y analizar las variables en esta investigación al proyecto. Siendo el caso del tipo de estudio descriptivo. Este diseño pretende encontrar respuestas a preguntas de la investigación de las cuales se pretenden responder como el conocer la población a estudiar así también de esta poder obtener una muestra de la investigación (Pro, 2021).

2.3.2.1 Población y muestra de investigación.

En el caso del tipo de investigación, para poder determinar la cantidad de personas a encuestar para el proyecto, se necesita conocer la población del mercado meta la cual es de la ciudad Lázaro Cárdenas Michoacán, la cual contiene un total de 83,637 habitantes. De los cuales 21,951 pueden llegar a ser el mercado meta, señalado anteriormente. Para poder saber a cuantas personas debe de encuestar, se tiene que tomar una muestra de dicha cantidad y calcularse de manera probabilística con la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Tabla 2. Población y Muestra

Datos.	Valor
n=	?
N=	21951
Z=	1.96
P=	0.98
Q=	0.02
D=	0.03

$$n = \frac{21,951 \times 1.96^2 \times 0.98 \times 0.02}{0.03^2 \times (21,951 - 1) + 1.96^2 \times 0.98 \times 0.02}$$

El resultado es n= 87.3 Se necesita encuestar a un total de 88 personas del mercado meta como mínimo en la Ciudad Lázaro Cárdenas Michoacán.

2.3.2.1 Técnicas de investigación.

Para este tipo de investigación, se utiliza una técnica única para poder recolectar datos. En este caso la encuesta, la cual consiste en un instrumento para recoger información cualitativa y/o cuantitativa de una población estadística mediante la cual determinar por medio de preguntas con incisos las cuales ayudan a tener un conocimiento más amplio y basto sobre la forma en la que piensan los clientes y así también saber qué tipo de necesidades debe cumplirse, debido a que siempre debe tener en cuenta los cambios que puedan mejorar en el futuro (Westreicher, 2020).

2.3.2.3 HERRAMIENTAS PARA LA OBTENCIÓN DE LOS DATOS.

La herramienta seleccionada para la investigación es una encuesta de preguntas cerradas con múltiples opciones, con las cuales se obtendrá la forma de selección de los clientes para así saber sus intereses generales y brindarles un mejor servicio. Encuesta. Objetivo principal de la encuesta: cuando realizas una encuesta inicias un tipo de conversación con tus clientes, sin duda recogerás datos reales que te ayudarán a seguir el camino correcto, vas a tener un negocio más rentable y a construir una mejor relación con los clientes que participen en este proceso.

2.3.2.3.1 Encuesta

La herramienta seleccionada para esta investigación son cuestionarios de preguntas. Objetivo de la encuesta: ésta tiene como propósito conocer si las personas poseen equipos informáticos y si pudieran requerir servicios de mantenimiento y reparación de éstos. Instrucciones principales: Seleccione la respuesta correcta mediante los incisos que aparecerán a continuación.

1. ¿Qué edad tienes?
a)18-25 b)25-35 c)30-40 d)50 y mas
2. ¿Qué ocupación desempeñas?
a) Estudiante b) Trabajador c) Empresario autónomo d) Otro
3. ¿Qué marca de computadora tienes?
a) Dell b) HP c) LENOVO d) ACER
4. ¿Como consideras que es un equipo GAMING?



Figura 10. Monitores Varios

5. ¿Cuándo te hablan de un producto GAMING que es lo primero en lo que piensas?
Luces Colores Precio Todas las anteriores
6. ¿Crees que es necesario darle mantenimiento a la computadora?

- a) No sabía que se debe dar mantenimiento b) Puede ser que no funcione adecuadamente debido a eso c) Considero que no es necesario d) Yo mismo le doy a veces
7. ¿Qué productos son indispensables para el uso de la computadora?
a) mouse b) teclado c) Monitor d) Todas las anteriores
8. ¿Cada cuánto tiempo llevas tu computadora a un mantenimiento de rutina?
a) cada mes b) cada 2 meses c) cada 6 meses d) cada 1 año
9. ¿Con cuántas computadoras cuentas en tu hogar?
a) 1 a 2 b) 2 a 3 c) 3 a 4 d) Ninguna
10. ¿Cuáles consideras que son productos Gaming?



Figura 11. Productos Variados

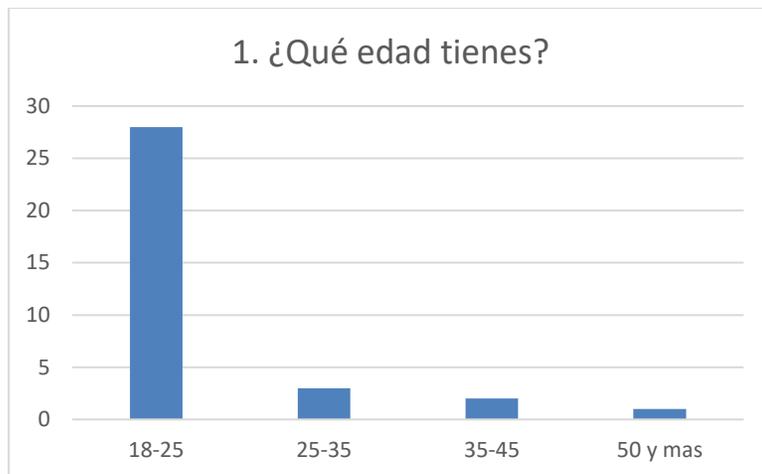
2.3.3 Recopilación de datos.

Para poder recopilar datos para el proyecto, se realizó de manera compartiendo la encuesta usando todo tipo de redes sociales, mediante las cuales apoyarse para generar un bien común, se compartió con personas de 18 años en adelante, más que nada con la visión de que pueden tener un ingreso ya más detallado y son capaces de poder adquirir productos de alta gama (Torres, Paz, & Salazar, 2019). Además de que son personas que tienen uno o dos productos tales como teléfonos inteligentes o laptops y los cuales se desempeñan ya en algún ambiente laboral o estudiantil.

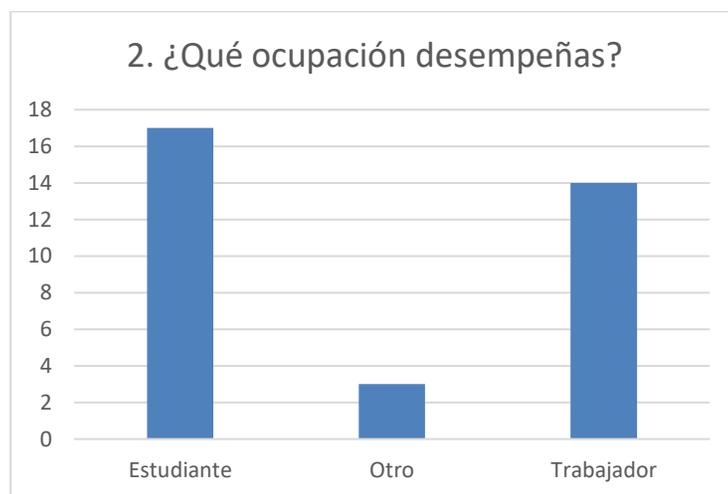
2.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS.

En este último apartado se comenta que todos y cada uno de los datos obtenidos a lo largo de este capítulo son de suma importancia para que pueda incluirse un buen plan de venta, adaptarse a todas las posibilidades de los clientes potenciales, ya que esto se debe al desabasto general de productos alrededor de todo el mundo. Para realizar el análisis debe, por ello, transformar todos los datos obtenidos en el estudio en información aprehensible, si se ha obtenido grandes

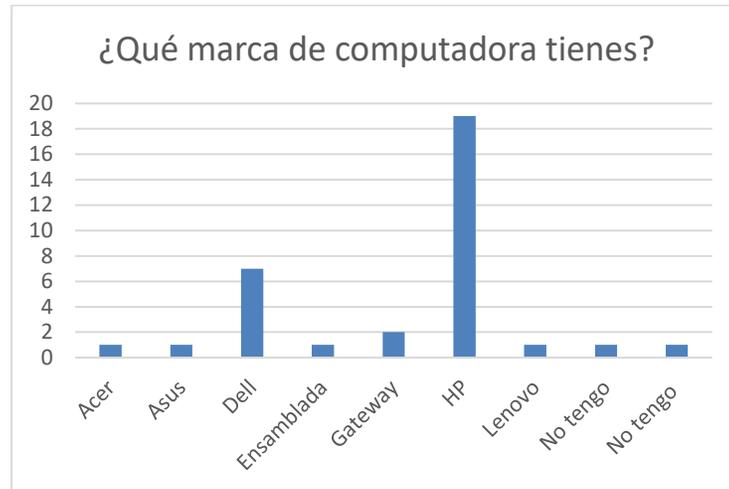
cantidades de datos deberá reducirlos a unidades elementales que tengan un significado propio y que puedan ser comprendidas y analizadas con más facilidad (Delsol, 2020).



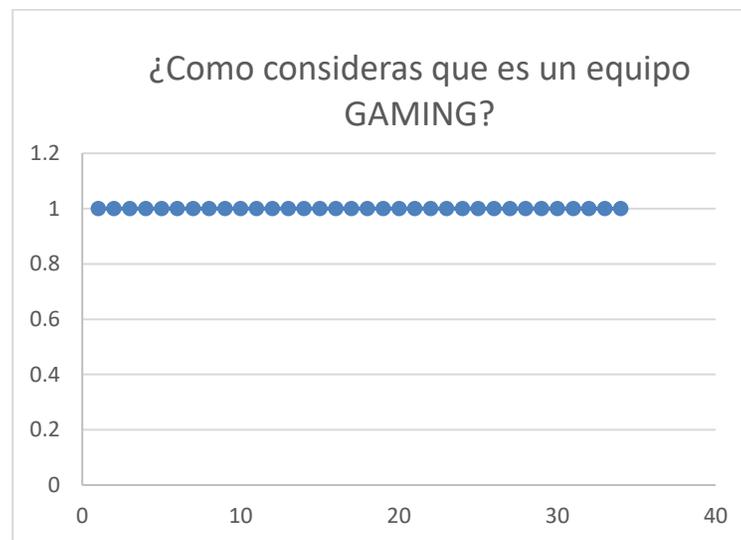
La mayor parte de los encuestados se encuentran en edades entre 18 a 25 años, lo que refleja un mercado de personas jóvenes.



Se observa que la mayoría de los encuestados son estudiantes, se refleja que son los más jóvenes los interesados.



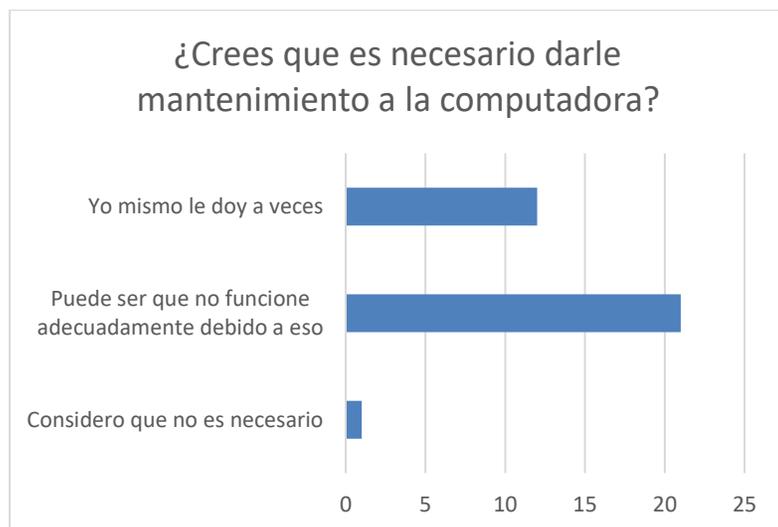
Se observa que la marca predominante en la encuesta es el hp, debido a su accesibilidad a en precio y gama.



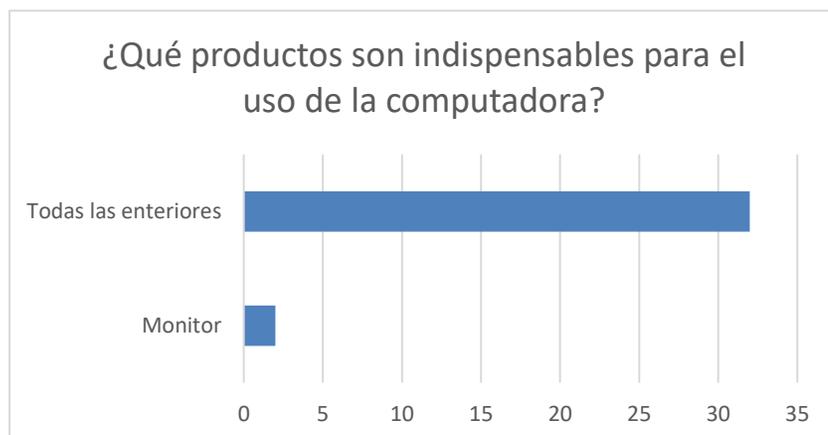
Como base al uso de las computadoras de la nueva era, los encuestados dicen que las computadoras Gamer son las que tienen luces, colores vivos.



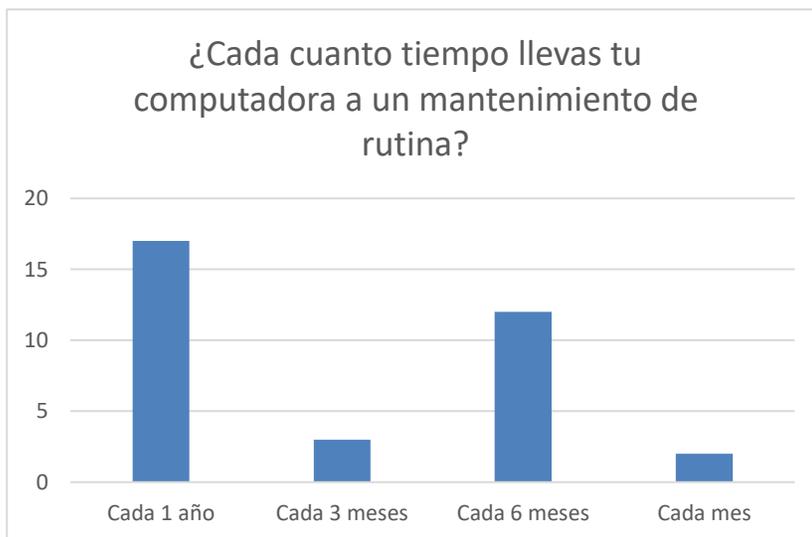
Los encuestados observan que los productos denominados GAMER, contienen luces y colores llamativos



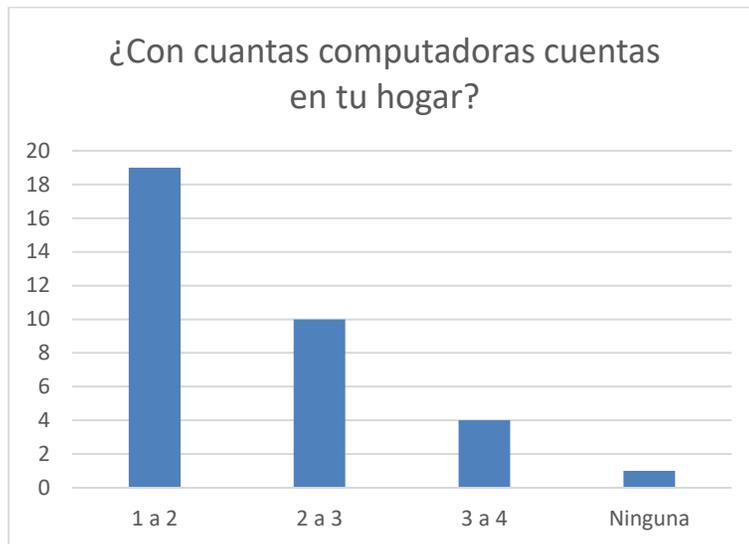
En esta pregunta los encuestados determinan que, sí es necesario darles mantenimiento a los equipos informáticos, para que así tengan un funcionamiento óptimo.



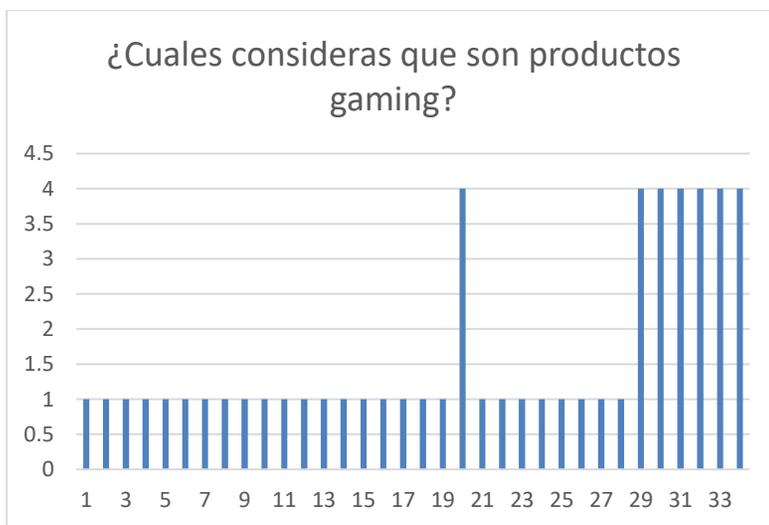
En base a lo que los encuestados responden, es que lo que debe tomarse en cuenta la hora de tener una computadora es el monitor en el caso del pc de escritorio y de ser así un sinfín de aditamentos que se pueden incluir.



Los usuarios determinan el tiempo estimado que pasa antes de llevar su computadora a un mantenimiento preventivo, cabe mencionar que muchos dicen que lo hacen cada año.



En este apartado cuentan los encuestados el total de computadoras que tienen en sus hogares, ya sean de escritorio o laptops.



Como fin tener los tipos de productos Gaming que existen y los usuarios creen que son los correctos para ser de esa gama.

CAPÍTULO 3. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Este capítulo consiste en desarrollar un plan con estrategia adecuada para el negocio que se desarrollara. La Planeación Estratégica es una herramienta de gestión que permite establecer el quehacer y el camino que deben recorrer las organizaciones para alcanzar las metas previstas, teniendo en cuenta los cambios y demandas que impone su entorno. En este sentido, es una herramienta fundamental para la toma de decisiones al interior de cualquier organización.

Así, la Planeación Estratégica es un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos y, especialmente, de los planes de acción que conducirán a alcanzar estos objetivos (Castillo, 2018). En este capítulo se aborda el fundamento administrativo de la empresa, la creación de la imagen de la empresa, la localización geográfica de la empresa, y como último punto el análisis FODA. Dicho análisis pretende analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas posibles a la empresa.

3.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA

El plan de negocio SHARKTECH surge a la mediación de cada uno de los clientes potenciales que tiene el puerto de Lázaro Cárdenas debido a que por mucho tiempo los productos GAMING se piden en línea con la finalidad de acceder a ellos y ciertamente tiene un tiempo estimado de entrega de una a dos semanas a la espera del consumidor local. Es así que puede decirse que esta tienda nace con la certeza de tener stock de productos GAMING de alta gama para así agilizar su venta en una tienda física y no tener que pasar tiempos largos de espera de uno a dos productos. Conociéndose el nombre de la empresa se debe conocer la actividad a la cual se va a dedicar, siendo que esta misma ofrecerá venta de productos GAMING de alta gama así también como ensamble de equipos de cómputo, reparación general e instalación de software predeterminado.

3.2 FILOSOFIA DE LA EMPRESA

La filosofía de una empresa es el conjunto de elementos que definen las prácticas empresariales que utiliza un negocio para alcanzar sus objetivos comerciales. Permite fortalecer las relaciones con sus clientes y resume el ambiente, la cultura y los valores de la compañía (Santos, 2020). En general, la filosofía de una empresa representa las creencias con las que los integrantes de dicha compañía se guían para realizar sus actividades.

3.2.1 Misión

La misión de una empresa es una herramienta estratégica que sintetiza el propósito de una empresa. Es el objetivo o la propuesta que sirve a la sociedad, así como la base del plan de negocios y de las estrategias operativas. Generalmente incluye una descripción general de la organización, su función y objetivos (Samsing, 2021). La misión de la empresa *SHARKTECH* es la siguiente:

“Somos una empresa dedicada al manejo de productos GAMING de alta gama, proporcionamos un servicio de buena calidad informática, el cual nunca te fallará”.

3.2.2 Visión

La visión de una empresa describe el objetivo que espera lograr en un futuro. Se trata de la expectativa ideal de lo que quiere alcanzar la organización, indicando además cómo planea conseguir sus metas. La visión de la compañía refleja entonces la imagen mental para su trayectoria, y establece los criterios que la firma seguirá para cumplir esos objetivos. La definición de la visión debe ser uno de los papeles centrales del líder, y del equipo ejecutivo de la empresa. Así, debe servir como referencia para todas las actuaciones de los empleados (Peiro Ucha, 2016). La visión de la empresa *SHARKTECH* es:

“Ser una de las empresas de venta de productos GAMING líderes en el puerto de Lázaro Cárdenas, otorgando un servicio de calidad espectacular”

3.2.3 Valores

Los valores de una empresa son los principios que rigen su misión, visión y el compromiso con sus clientes. Una de las declaraciones que realizan las empresas, además de su misión y visión, son sus valores. Estos están sustentados en la razón de ser de la compañía y en sus objetivos (Orellana Nirian, 2020). Los valores de la empresa *SHARKTECH* se han subdividido en sociales, de desarrollo, en dinámica de trabajo y servicio al cliente.

Los valores sociales se enuncian de la siguiente manera:

- En *SHARKTECH* nos comprometemos a dar apoyo al medio ambiente por eso crearemos bolsas de tela personalizadas para los usuarios y así las puedan volver a usar en todas sus compras
- En *SHARKTECH* estamos comprometidos en un ambiente de trabajo adecuado para nuestro personal.

Los valores de desarrollo se manifiestan de la siguiente forma:

- En *SHARKTECH* tenemos una vista amplia a la mejora continua para que la empresa pueda crecer, y tener a los clientes satisfechos.
- En *SHARKTECH*, mejoramos constantemente la atención brindada a los clientes que buscan un servicio con nosotros.
- En *SHARKTECH* estamos buscando mejorar las técnicas y servicios, equipos y herramientas especializadas para ofrecer las mejores soluciones.
- En *SHARKTECH* buscamos innovaciones en cuanto a servicio al cliente y servicios especializados.

Valores en dinámica de trabajo:

- En SHARKTECH mejoramos las relaciones internas con los empleados, aprovechando cursos de charlas motivaciones los cuales conllevan al éxito de trabajo.
- En SHARKTECH creemos que todo el trabajo en equipo es sumamente importante, ya que debido a este se hacen un mejor ambiente para realizar las tareas cotidianas.

Valores del servicio al cliente:

- En SHARKTECH la satisfacción de nuestros clientes es muy importante, por eso no damos a la tarea de tener sugerencias diario de que podemos implementar a nuestra tienda.
- En SHARKTECH estamos comprometidos con una buena atención a nuestros clientes ya se en línea, por teléfono y presencial.
- En SHARKTECH consideramos que todos nuestros clientes son importantes, por eso cuando un cliente entre a la tienda o compre en línea se le atenderá de la manera más atenta.

3.2.4 Objetivos

Los objetivos de una empresa son los estados o situaciones que la empresa pretende conseguir en el futuro utilizando sus recursos disponibles presentes y los previsibles. Puede decirse, por tanto, que serían aquello que la empresa quiere para el futuro. El lugar dónde quiere estar, la situación que quiere tener o los fines que pretende. Por otro lado, la empresa necesita saber con qué contará para conseguirlos, dinero, activos, entre otros. De esta forma, la empresa decide dónde quiere llegar y qué camino tomará para hacerlo. La empresa necesita saber dónde va y con qué cuentan para hacerlo.

Además, es necesario que todos lo sepan y por tanto, todos vayan en la misma dirección. Por eso los objetivos se deben comunicar a todo el personal. La

comunicación se convierte en la clave principal para el éxito de los planes. Por otro lado, hacer planes para el futuro permite utilizar los recursos disponibles, y los que se espera obtener, de forma eficiente (Arias E. R., 2020). Por tanto, estas acciones se convierten en algo esencial para la supervivencia de la empresa. Así, al ser estos escasos y de uso alternativo, se pueden asignar a aquellas prioridades establecidas en los objetivos.

Objetivos generales:

- Como objetivo principal, se quiere hacer que la tienda sea una de las mejores en la ciudad y que con el simple hecho de escuchar el nombre de SHARKTECH la ubiquen y tengan entendido que son los mejores en cuanto a equipo GAMING.
- Tener un excelente servicio al cliente.
- Ofrecer servicios de calidad con las mejores herramientas y refacciones de equipos GAMING.

Objetivos específicos:

- Tener todo lo adecuado para la realización de nuestros trabajos y tener productos siempre en la tienda.
- Contar con un fondo de ahorro en caso de una emergencia en particular o específica en relación con la tienda.
- Alcanzar que las ventas logren crecer un estimado del 20% en un plazo de 3 años.

3.2.5 Políticas

Cuando se habla de las políticas de una empresa, o también de su política organizacional, se hace referencia a un sistema estructurado y deliberado de principios que orientan la toma de decisiones de la empresa y que aspiran a lograr resultados racionales. Se trata de una declaración de principios, que se implementa como un protocolo o un procedimiento por la junta directiva de la organización, así

como por los funcionarios ejecutivos. Cualquier decisión, objetiva o subjetiva, pasará necesariamente por lo dictaminado en las políticas empresariales.

El concepto de las políticas de una empresa puede ser tan amplio como ésta lo necesite. Pueden incluir diferentes reglas básicas y normativas, que rigen el comportamiento de la organización y de sus partes, así como los procedimientos a seguir en los diversos casos posibles, o incluso las acciones concretas que definen el *espíritu* de la empresa (Raffino, 2020).

Políticas generales:

- Tener cursos específicos para los empleados y que los tomen una vez por mes.
- Fomentar un ambiente de seguridad y que porten sus EPP a la hora de realizar alguna tarea que lo necesite.
- Tener precios competitivos los cuales sirvan para que los clientes se queden.
- Fomentar el espíritu de trabajo tanto en empleados como encargados.
- No aceptar equipos de dudosa procedencia o robados.

Políticas específicas:

- Tener un conocimiento amplio sobre los productos que se ofrecerán en la tienda tanto como los equipos o productos GAMING básicos.
- Órdenes de compra: al momento de comprar una pieza o equipo, se entregará de forma obligatoria un comprobante de esta, para posibles facturas a futuro de la tienda.

3.3 FUNDAMENTO ADMINISTRATIVO

El fundamento administrativo es algo sumamente importante ya que la administración se encarga del análisis de las funciones que forman el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos que se disponen con el propósito de alcanzar objetivos ya sea de tipo económico o social. La administración se

pretende aplicar al negocio, para poder crear y describir los puestos de trabajo, crear y planificar el organigrama de la empresa, estos para poder llevar una administración exitosa en el negocio (Castro, 2006).

3.3.1 Organigrama

La estructura de una empresa es fundamental para su funcionamiento. Las empresas que cuentan con una estructura organizacional clara y flexible son más eficientes y competitivas, además de afrontar mejor los retos del mercado. El organigrama empresarial es la expresión de esa estructura, por lo que se convierte en una herramienta imprescindible para cualquier organización. El organigrama de una empresa es un esquema gráfico que representa la estructura interna de una organización, reflejando las relaciones jerárquicas y las competencias de la misma. Este esquema brinda información esencial sobre las estructuras departamentales y la organización de una empresa para comprenderla de un vistazo (Endalia, 2020).

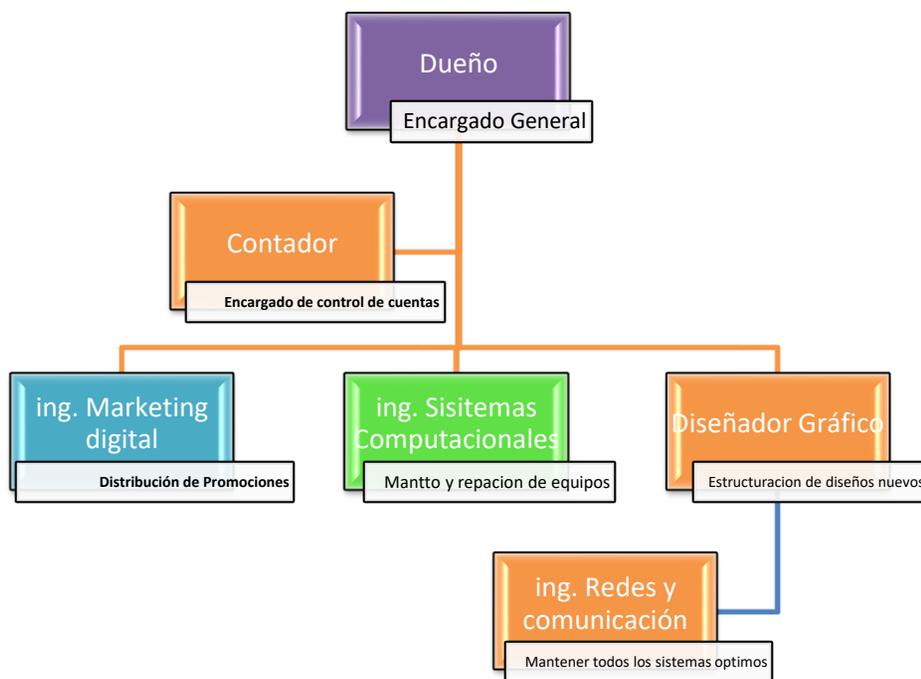


Figura 12. Organigrama Sharktech

3.3.2 Descripción de puestos

La descripción de puestos es una herramienta utilizada en el área de capital humano que consiste en enlistar y definir las funciones y responsabilidades que conforman cada uno de los puestos laborales incluidos en la estructura organizacional de la empresa y detallando la misión y el objetivo que cumplen de acuerdo con la estrategia de la compañía (Pérez, 2018).

Puesto: *Administrador General, Propietario.*

Descripción general: El propietario tiene como responsabilidad el supervisar y administrar las operaciones en el negocio. Se puede decir que se encarga de cosas generales las cuales conllevan a una buena administración y ver por sus empleados en todo momento.

Tareas:

- Supervisar diariamente el negocio.
- Tener diseños de estrategias para mejorar el negocio
- Establecer normas y reglas en el establecimiento.
- Tomar en cuenta a todos y cada uno de los empleados.

Puesto: *Contador*

Descripción general: El contador está capacitado para asumir funciones como Asesor Financiero o Auditor, siempre y cuando atiendan a la premisa de maximizar las ganancias del cliente, procurando reducir costos.

Tareas:

- Documentar informes financieros para los clientes:
 - Revisar los libros contables de los clientes.
 - Analizar las ganancias y los gastos.
 - Elaborar el balance de los libros financieros.

- Redactar informes sobre el estado financiero de sus clientes.
- Manejar registros, sistemas y presupuestos financieros.
- Hacer auditorías financieras para sus clientes.
- Asesorar a los clientes en materia financiera, tales como mejoras para su negocio, reducción de costos, insolvencias, entre otros:
 - Brindar asesoría financiera y tributaria.
 - Reportar irregularidades.
- Elaborar informes financieros y tributarios, analizando los anteriores, a los fines de comprobar que se esté velando por el cumplimiento de los estándares y la legislación aplicable:
 - Examinar las cuentas y registros financieros.
 - Asesorar a los clientes en su declaración de impuestos.
 - Calcular el monto a cancelar por concepto de impuestos.
- Supervisar y entrenar a Contadores recién graduados y a pasantes.

Puesto: *Ing. Marketing Digital*

Descripción general: Tiene como tarea hacer que se conozca el negocio mediante redes sociales o páginas que están al rededor del municipio, esto conlleva a un amplio aspecto de nuevos horizontes mediante los cuales puede haber nuevas campañas potenciales y promociones que hagan crecer al negocio, hasta hace muy poco, las redes sociales se consideraban más propias de mercados B2C. Sin embargo, en los últimos años se ve cómo cada vez son más los negocios B2B que utilizan estas plataformas.

Responsabilidades:

- Hacer campañas publicitarias a cerca de los productos que se venden en la tienda.
- Dar a conocer con anuncios divertidos y/o videos los servicios que ofrece la tienda.
- Crear promociones por días especiales de productos que llegaran a la tienda.

- Realizar estudios de mercado detallados para así saber qué tipo de productos son los que más demanda tienen al momento.

Puesto: *Ing. Sistemas Computacionales*

Descripción general. Especialista en la búsqueda, diseño, evaluación, integración y mantenimiento de aplicaciones software, ambientes técnicos, sistemas operativos, software integrado, depósito de datos y software de telecomunicaciones. Por lo general, estos profesionales son contratados en firmas de consultoría en sistemas, en tecnología de la información o investigación y desarrollo y en departamentos dedicados al área informática de instituciones públicas o privadas; sin embargo, hay un porcentaje que prefiere trabajar de forma autónoma o independiente.

Tareas:

- Instalación, configuración, pruebas y mantenimiento de sistemas operativos, el software de las aplicaciones y las herramientas de gestión de sistemas.
- Mantener estrategias de seguridad, copias de seguridad y redundancia.
- Colaborar con los proveedores y otros empleados de TI para solución de problemas.

Puesto: *Diseñador Gráfico.*

Descripción general. Uno de los objetivos principales del diseño gráfico consiste en crear un producto gráfico que pueda transmitir el mensaje de la marca de la empresa. En este sentido, debes tener en cuenta que un buen diseñador gráfico conoce cuál es la fuente tipográfica correcta que podrá satisfacer las necesidades de sus clientes, asimismo, busca crear proporciones armónicas a través de la composición y la selección de los colores adecuados. De este modo, todo diseño que abarque una marca (banner, cartel, folleto desplegable, memoria anual, entre otros) debería ser capaz de aportar valor a los usuarios, los cuales, deberán sentirse atraídos por el mismo. En este sentido, hay que destacar que el diseño gráfico no

hace referencia sólo a elementos decorativos, más bien, busca comunicar un mensaje. Esto se logra a través de un ritmo narrativo, una buena organización de la información (imágenes, textos) y la generación de un contexto que permita transmitir la esencia de la marca.

Responsabilidades:

- Realizar Banners para la tienda
- Edición de videos y comerciales para la promoción de la tienda.
- Diseño de nuevas imágenes personalizadas para distribución de información acerca de la tienda.
- Elaboración de animaciones para renders especializados.

Puesto: *Ing. Redes y comunicación.*

Descripción General: Un Ingeniero de Redes y Comunicaciones está capacitado para diseñar, mantener y gestionar redes donde circule la información. Su formación está basada en conocimientos de Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC), razón por la que se define como una carrera en constante crecimiento y evolución.

Tareas:

- Realización de chequeos anti malware diariamente.
- Establecer una conexión de ancho de banda fija para el uso en el negocio.
- Texteo de las redes una vez por semana para ver su funcionamiento en estrés post trabajo.

3.4 IMAGEN DE LA EMPRESA

La imagen de la empresa o bien corporativa debe tomarse en cuenta ya que está relacionada con los elementos gráficos y visuales propios de una empresa. Cuando se hace alusión a la imagen corporativa de una empresa se refiere a un

concepto intangible que hace referencia a la imagen que tienen los usuarios sobre la empresa en concreto (Moreno, 2018). Son varios los valores que se relacionan a la parte corporativa de la empresa como pueden ser la confianza, la credibilidad, la seriedad, sus acciones frente a la sostenibilidad. Elementos como el logotipo de la compañía, el nombre, la identidad corporativa y visual, la forma de expresarnos o el eslogan son clave para construir esta imagen. Por eso deben ir en la misma línea y tener concordancia.

3.4.1 Logotipo

Un logotipo no es un elemento visual cualquiera dentro de una marca. Este juega un papel fundamental a la hora de llevar la empresa al público. Una empresa exitosa debe crear una identidad homogénea, que permita a sus consumidores identificar los productos o los servicios de esta (González A. , 2020). Hay diversas formas de crear dicha identidad, pero los logos son sin duda los elementos fundamentales de esta.

Existen varios aspectos importantes en la creación y desarrollo de los logos, como el color, el ícono, la forma, pero, antes de hablar de esto, hay que ver primero qué es un logotipo y por qué es tan importante para la empresa. El logotipo de Sharktech representa un tiburón, que demuestra estar dispuesto a dominar el mercado de productos Gaming en Lázaro Cárdenas, Michoacán.



Figura 13. Logotipo

3.4.2 Eslogan

En pocas palabras, un eslogan es una frase (o dos) que destaca lo que hace una empresa, hace hincapié en un valor o característica, o aclara la misión de su marca. Estos pueden ser una parte importante de la identidad de su marca; piense en el *I'm lovin' it* de McDonald o el *Just do it* de Nike. Estas frases son casi, si no igualmente, tan representativas como los famosos arcos dorados y el conocido *swoosh*. El eslogan con el que contará la empresa será:

“Tu pasión GAMING”

3.5 LOCALIZACION DE LA EMPRESA

Elegir una localización para un negocio es una decisión que se debe de tomar de forma estratégica, esto se hace para poder ser ubicada de forma rápida y eficaz debido a que en muchas ocasiones los negocios se encuentran dentro de algún otro establecimiento debe saber su micro y macro localización geográfica y tener un buen mapa en relación al negocio.

3.5.1 Microlocalización

La microlocalización de un proyecto o empresa es la ubicación específica, dentro de una zona macro de mayor alcance, en donde se asentará definitivamente una empresa o proyecto. Hay un dicho que dice que las tres consideraciones más importantes en los negocios son la ubicación, la ubicación y la ubicación. El negocio se localizará en una zona con mucho movimiento diario por ello se escogió establecerse en un local cerca de la avenida principal Melchor Ocampo.

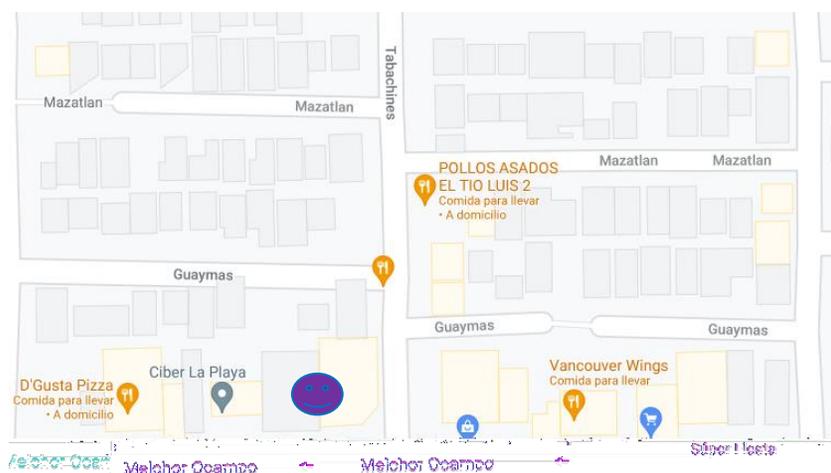


Figura 14. Microlocalización de la Empresa.

3.5.2 Macrolocalización

La macrolocalización es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto desde el punto de vista social. Así mismo consiste en la ubicación de la empresa en el país, en el espacio rural y urbano de alguna región.

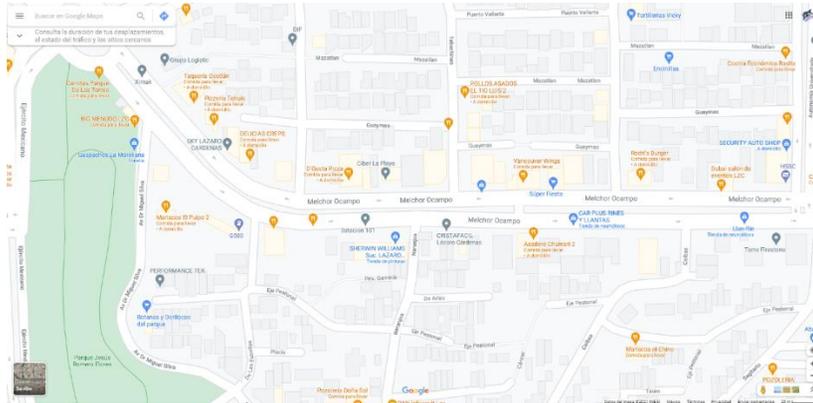


Figura 15. Macrolocalización de la Empresa.

3.6 ANALISIS FODA

El análisis FODA o matriz FODA, es una herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. Su objetivo es ofrecer un estudio claro que le permita a la empresa tomar decisiones estratégicas benéficas, y a su vez dar a conocer los puntos vulnerables de la misma, los riesgos y oportunidades. (Martínez, 2020). Centrarse tanto en las fortalezas como en las debilidades de una empresa logra que los equipos de trabajo encuentren soluciones y estrategias para superarse. Los equipos que se enfocan en sus fortalezas son 12.5 % más productivos, ya que resaltar los aspectos positivos logra un mayor rendimiento por parte de los empleados, aumenta la rentabilidad y hace que todos los colaboradores se esfuercen más en conseguir mejores resultados.

3.6.1 Análisis interno.

El análisis interno de una empresa son una serie de técnicas para conocer el estado de todos sus factores internos. Tales como las capacidades y los recursos que puedan ser utilizados para desarrollar o mantener su ventaja competitiva. Cuando una empresa logra conocer sus factores internos, los puede aprovechar al máximo para desarrollar o mantener su ventaja competitiva. Esto le permite enfrentar mejor su entorno competitivo y poder alcanzar sus metas y objetivos.

Claro que, el análisis interno de la empresa le permite determinar cuáles son sus fortalezas y debilidades. Al conocer sus factores internos, la empresa determina

cuáles son las capacidades y los recursos con las que cuenta para poder competir. Además, al conocer sus factores internos, podrá determinar que estrategias podrá implementar para enfrentar sus debilidades y aprovechar al máximo sus fortalezas (Quiroa, 2020).

3.6.2. Análisis externo.

El análisis externo es aquel que ayuda a una empresa a identificar y evaluar todos los factores externos como acontecimientos, situaciones y tendencias que afectan a su desempeño, y que no puede controlar. En realidad, las empresas realizan este tipo de análisis para descubrir sus oportunidades y amenazas. De manera que pueda minimizar el impacto de las amenazas que enfrenta y aprovechar al máximo las oportunidades que se le presenten (Quiroa, 2020). En cuestión, el análisis externo se debe realizar antes que la empresa realice su planificación estratégica. Puesto que de esa forma puede formular sus objetivos y estrategias mejor enfocados. Porque estarán basados en la información y los datos encontrados.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Excelente calidad en productos. • Modelos recientes y vanguardistas. • Buenos recursos financieros. • Posibilidades de financiamiento a posibles clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Preferencias en los artículos. • Capacidad de comercialización en la región y alrededores. • Precios competitivos. • Escases de oferta en la región. • Tendencias favorables. • Competencia baja.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Algunos artículos son frágiles para su envío. • Empresa nueva en el sector. • No se cuenta con cartera de clientes. • Poca experiencia en la comercialización de los artículos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posible inestabilidad en los precios. • Inseguridad en la sociedad (posibles robos por parte de la paquetería, transporte, etc.)

Figura 16. Análisis FODA.

3.6.3 Análisis Estratégico

En el apartado anterior se realiza un análisis FODA interno y externo a la empresa, conociendo sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Se realiza un análisis estratégico para poder crear un plan de trabajo concreto que ayude al negocio en los aspectos que se debe mejorar como los puntos que se tiene a favor y cuales se debe potenciar. Para mejorar, las empresas deben de realizar periódicamente un análisis estratégico el cual servirá para determinar las cosas que se deben mejorar y aquellas que marchan de maravilla (Escuela Europea, 2019). A continuación, se debe realizar más a fondo un análisis completo de la empresa la cual debe mostrar todos los tipos de ventajas con los cuales cuenta para así poder realizar mejor las tareas.

- Dar a conocer la empresa mediante marketing digital y videos en la red.
- Poder contratar apoyo externo como practicantes profesionales para que se desarrollen en áreas de conveniencia.
- Tomar en cuenta un estudio de mercado más grande debido a las altas demandas de muchos productos de marcas elegidas.
- Tener una estructura de la organización empresarial con la cual se pueda tener un buen régimen de trabajo.

CAPÍTULO 4. PLAN DE PRODUCCIÓN

El este capítulo, se pretende mostrar el plan de producción de una empresa, en el caso del proyecto este no produce materiales, sino se encarga de ofrecer servicios en el área de la informática y las tecnologías en contextos generales. Dar a conocer el plan de producción es importante, ya que este es el documento en el cual y dentro del horizonte temporal del Plan de empresa, se definen, valoran y programan los medios técnicos, humanos y materiales necesarios para satisfacer en cada momento la demanda prevista en el plan de empresa (García Ruiz, 2019).

4.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA.

Definir el tamaño de la empresa es importante, ya que permite estar al tanto su capacidad. Además, de conocer que lo que mide a el tamaño de la empresa son los indicadores que miden el número de empleados en el sector manufacturero. Una empresa se define como una entidad legal que posee el derecho de realizar negocios por cuenta propia, como realizar contratos, poseer bienes, tener responsabilidades por mencionar algunas de estas, con tal medición se logra conocer su cantidad de producto o servicio pudiendo ser por unidad de tiempo definida en función a su capacidad por un tiempo determinado (Sycorvo H. , 2019).

4.1.1 Factores que determinan el tamaño de un proyecto

Entendiéndose la importancia de conocer el tamaño de la empresa, se debe saber que existen factores que determinan el tamaño de un proyecto, los cuales pueden ser la demanda de su producto o servicio, la disponibilidad de sus insumos, la localización de esta y el plan estratégico comercial que posee en su desarrollo a futuro de la empresa. El análisis de la cantidad demandada proyectada tiene tanto interés como la distribución geográfica del mercado.

Muchas veces esta variable conducirá a seleccionar distintos tamaños, dependiendo de la decisión respecto a definir una o varias fábricas, de tamaño igual o diferente, en distintos lugares y con número de turnos que pudieran variar entre

ellos. Por ejemplo, las economías de escala harán recomendable una planta de mayor tamaño que cubra una mayor extensión geográfica; sin embargo, esto hará subir los costos de distribución, con un efecto contrario al de las economías de escala (Tomas, 2021).

A continuación, se observa en la tabla número 3, la cual contendrá los posibles clientes que se tendrán a lo largo del año, los cuales apoyarán al crecimiento del negocio en sí. El crecimiento en general ronda el 10% y el decremento general da un total de 5% cada mes, esto con base a la encuesta aplicada en el capítulo anterior. Como fase final puede proyectarse cuantos clientes se tendrán y analizar cuanto tiempo se tarda en finalizar el proyecto.

Tabla 3. Factores de Crecimiento de Clientes.

Mes	Cantidad de clientes
Enero	50
Febrero	50
Marzo	60
Abril	60
Mayo	54
Junio	50
Julio	52
Agosto	55
Septiembre	51
Octubre	55
Noviembre	51
Diciembre	54
Total	597

4.1.2 Economía del proyecto.

La economía de proyectos es aquella en la que las personas tienen las habilidades y capacidades que necesitan para convertir las ideas en realidad. Con base a lo que se proyectara de inversión inicial al proyecto, es posible percatarse de todos los bienes que serán incluidos y que deben de tomar parte porque cada uno juega un papel importante en el ámbito económico (Medina, 2019). En otras palabras, las PMO necesitan entender que, en el panorama disruptivo actual, el éxito de una organización depende de una estrategia innovadora y dinámica, así como de la ejecución consistente, efectiva y constantes de los proyectos a lo largo de toda la organización.

4.2 SUMINISTROS.

La materia prima es una parte importante en una empresa a momento de crear o producir. Esta es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo. En el caso del negocio, este no pretende ofrecer productos si no servicios informáticos. Siendo que en el caso que se requieren de suministros para trabajar, por ejemplo, materiales de limpieza, brochas de limpieza. El inventario es conjunto de bienes destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones (Caballero Ferrari, 2015). A continuación, se muestra un listado de los suministros de la empresa en la tabla 3.

Tabla 4. Suministros

TIPOS DE SUMINISTROS	DESCRIPCIÓN	CONSUMO SEMANAL	CONSUMO AL AÑO	COSTO REQUERIDO	COSTO AL AÑO
Pasta térmica	Se implementa para el uso en los disipadores de calor y maximizar su rendimiento.	5	50	\$350.00	\$3500.00
Alcohol isopropílico	Sirve para limpiar los componentes electrónicos.	1	10	\$250.00	\$2500.00
Aire comprimido	Funciona de manera más directa a la hora de limpiar los componentes.	2	50	\$200.00	\$5000.00
Líquido para limpiar pantallas	Sirve para limpiar pantallas de manchas, pegamentos o cualquier otra cosa pegada.	4	10	\$150.00	\$4000.00
Toallas Con alcohol	Sirve para limpiar superficies de equipos electrónicos.	6	50	\$100.00	\$1000
Paños microfibra	Sirve para limpiar sin rayar superficies.	6	40	\$50.00	\$237.00
Sopladora	Funciona para limpiar con aire los equipos.	1	2	\$500.00	\$1000
Pasta para soldar	Se implementa para el uso del caudín.	1	50	\$50.00	\$500
Soldadura	Se usa para soldar las placas o conectores dañados.	1	40	\$350.00	\$485.00
TOTAL				\$2000	\$1822

4.2.1 Equipos y Herramientas.

En el caso de los equipos son aquellos que se utilizan para poder realizar un mejor trabajo a la hora de hacer un mantenimiento general o una simple revisión de rutina las cuales permiten analizar a detalle las computadoras, y con relación a las herramientas en general sirven para facilitar el trabajo constante mediante el cual debe sacar tornillos, sopletear, hacer limpieza general entre otras cosas.

Aquí se pueden mostrar lo que se ocuparía en este punto:



Figura 17. Herramientas de Trabajo

4.2.2 Equipos y suministros de valor agregado.

En una empresa los equipos y suministros son de importancia, ya que estos permiten proveer a los consumidores un producto o servicio (García, 2017). En el caso del negocio, los suministros consisten en una actividad que se desarrolla con el propósito de satisfacer las necesidades de consumo en una estructura económica para todos los consumidores o clientes potenciales que puedan tener la posibilidad de adquirir los productos.



Procesador AMD Ryzen 7 3800X / 8 Core / 16 Thread / 4.5GHz Boost / Wraith Prism With RGB (Requiere Tarjeta de Video) / Incluye Gratis Headset Gamer Modelo G20

\$7,899.00 ~~\$9,707.70~~

Procesador AMD Ryzen 7 3700X / 8 Core / 16 Thread / 4.4GHz Boost / Wraith Prism With RGB (Requiere Tarjeta de Video) / 100-10000007180X / Incluye Gratis Headset Gamer Modelo G20

\$6,799.00 ~~\$7,788.46~~

Figura 18. Procesadores RYZEN



Procesador Intel Core i7-10700K 3.80GHz / 5.10GHz / 8 Núcleos / 16 Hilos / Socket LGA1200 / Requiere disipador de calor / Intel 10TH Generación - BX8070110700K \$10,299.00

Procesador Intel Core i5-10400 2.90GHz / 4.30GHz / 6 Núcleos / 12 Hilos / Socket LGA1200 - Intel 10TH Generación / BX8070110400 \$4,999.00

Procesador Intel Core i3-10100 3.60GHz / 4.30GHz / 4 Núcleos / 8 Hilos / Socket LGA1200 - Intel 10TH Generación / BX8070110100 \$3,599.00

Figura 19. Procesadores INTEL.



Figura 20. Gabinetes Varios.

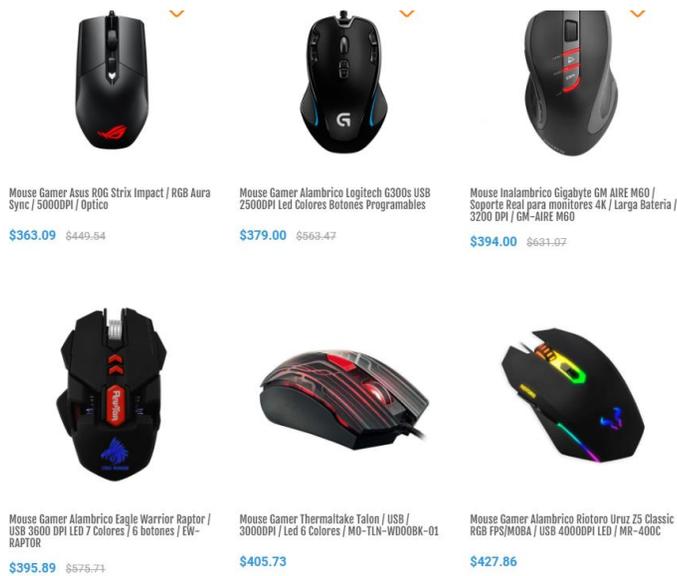


Figura 21. Mouse Varios

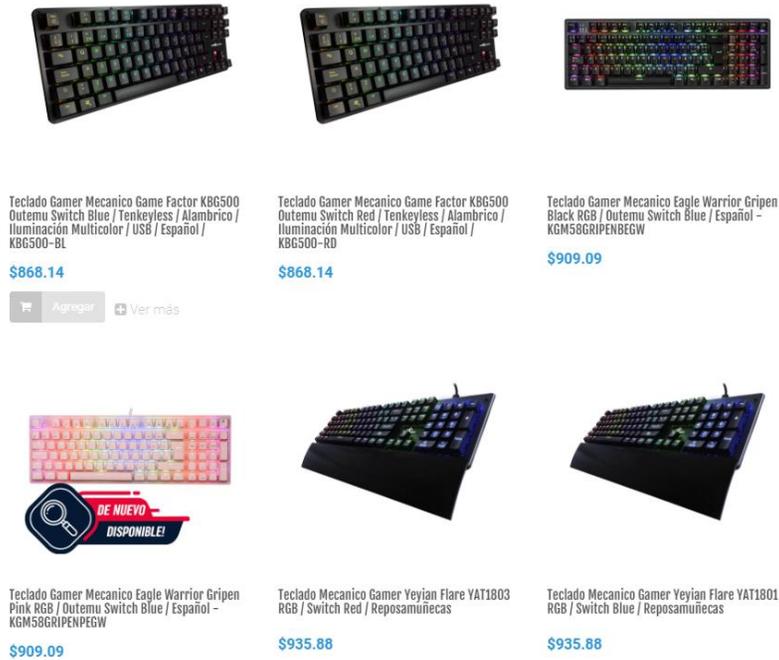


Figura 22. Teclados varios.

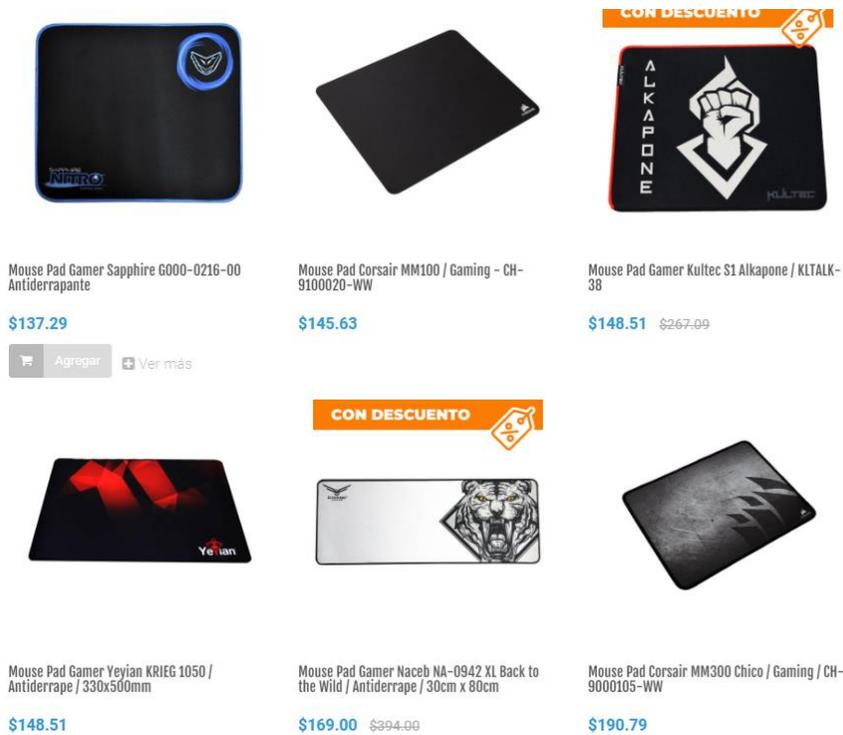


Figura 23. Mousepad varios.



Unidad SSD WD Green 120GB / Sata 3 / 2.5" / WDS120G2G0A

\$617.89 ~~\$928.80~~



Unidad de Estado Solido SSD M.2 Sata 120GB Kingston A400 / SA400M8/120G

\$619.71



Unidad de Estado Solido SSD M.2 SATA 120GB addlink S25 / AD120GBS25M2S

\$619.78



Unidad de estado solido SSD 120GB 2.5" SATA3 Kingston A400 / SA400S37/120G

\$669.00



Unidad de estado solido SSD Sata 256GB Silicon Power A55 / SP256GBSS3A55S25

\$698.81



Unidad de estado solido SSD 240GB 2.5" SATA 3 TeamGroup L3 EVO - T2531E240GTC101

\$698.81

Figura 24. Discos Sólidos.



Kit Gamer de Diadema + Mouse Trust GX1 784 / 600 - 4800 DPI / Estereo / Jack 3.5mmx2

\$597.50 ~~\$666.57~~



Kit Gamer Marvo de Teclado, Diadema, Mouse y Mousepad / Alámbrico / Retroiluminado / CM-370

\$642.36



Kit Gamer Naceb de Teclado, Diadema, Mouse y Mousepad / Alámbrico / Retroiluminado / NA-0925

\$679.00



Kit Gamer de Teclado, Mouse, Diadema, Mouse Pad y Adaptador 5 En 1 / Eagle Warrior Rhino - 1RHINO86W

\$679.00



Kit de Teclado, Mouse y Diadema Alámbrico Gamer Naceb CYBORG / NA-0911 - NA-0304 / Led multicolor

\$680.98



Kit Gamer Marvo de Teclado, Diadema, Mouse / Alámbrico / Retroiluminado / CM-303

\$684.25 ~~\$912.71~~

Figura 25. Kits de Inicio.

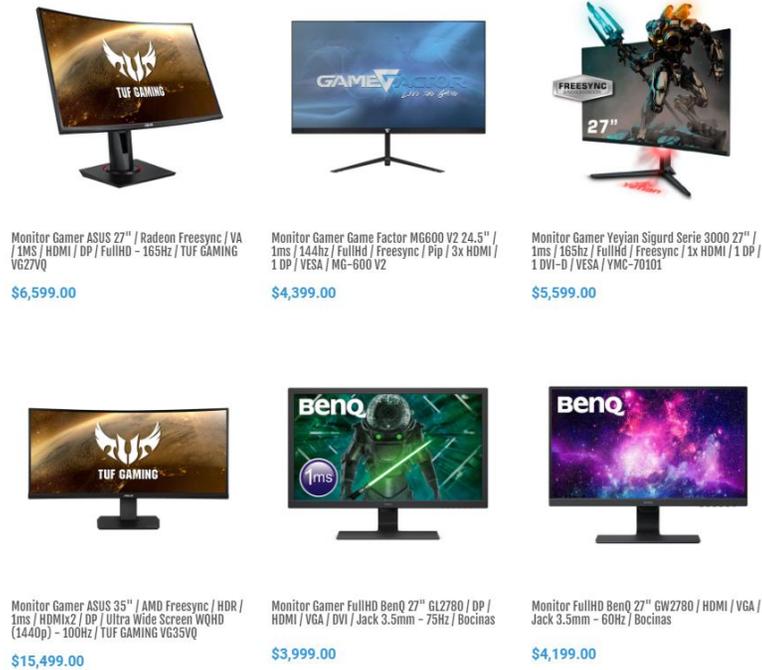


Figura 26. Monitores.

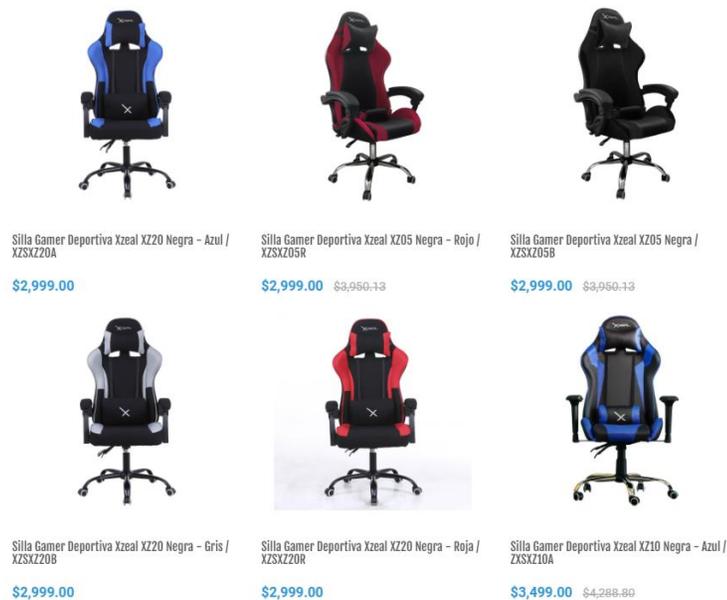


Figura 27. Sillas Gamer.



Figura 28. Ventiladores para Gabinete.

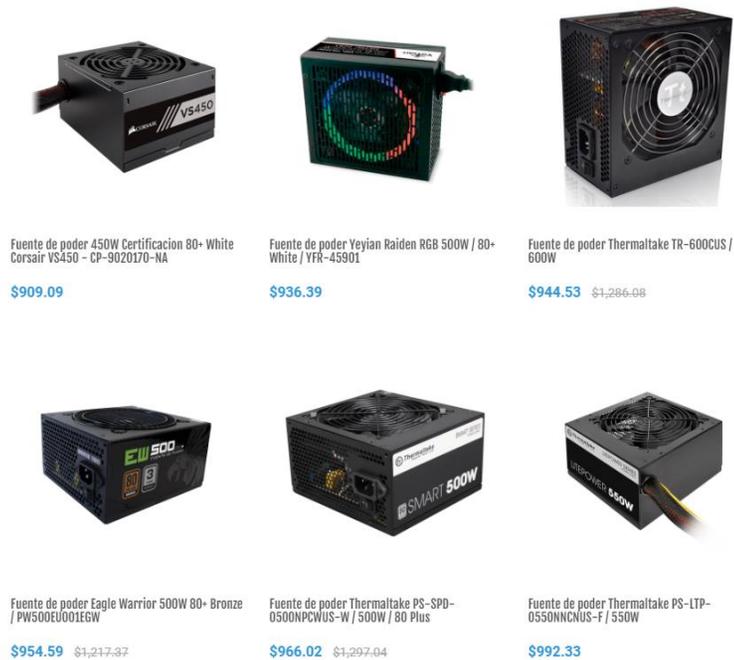


Figura 29. Fuentes de Poder.



Tarjeta Madre Asus PRIME A320M-K Socket AM4 AMD A320 Micro ATX / DDR4

\$1,379.00 ~~\$1,499.00~~

✓ CON EXISTENCIA



Tarjeta Madre Gigabyte A520M H / AM4 / AMD RYZEN 3000 SERIES / Micro-ATX

\$1,599.00 ~~\$1,869.00~~

✓ CON EXISTENCIA

Agregar Ver más



Tarjeta Madre Gigabyte B460M-DS3H / Socket LGA1200 / Intel B460 / Micro-ATX / DDR4 / Intel Core 10th Generación

\$1,799.00 ~~\$2,079.00~~

✓ CON EXISTENCIA



Tarjeta Madre Asus Prime B450M-A II Socket AM4 AMD B450 Micro ATX

\$1,699.00

✓ CON EXISTENCIA



Tarjeta Madre B450M DS3H V2 Gigabyte Socket AM4 AMD B450 Micro ATX

\$1,899.00 ~~\$2,199.00~~

✓ CON EXISTENCIA



Tarjeta Madre Gigabyte B550M DS3H / AM4 / AMD RYZEN 3000 SERIES / Micro ATX

\$2,399.00 ~~\$2,699.00~~

✓ CON EXISTENCIA

Figura 30. Tarjetas Madre.



Disco Duro Interno 1TB 3.5" SATA3 7200RPM / 64MB Cache/ Nuevo Seagate Skyhawk Lite - ST1000VX008

\$992.33



Disco Duro Interno Toshiba P300 / 1TB 3.5" SATA3 7200RPM / Nuevo / HDW0110Z3TA

\$993.81



Disco Duro Interno 3TB 3.5" SATA Recertificado Varias Marcas

\$1,014.90 ~~\$1,159.42~~



Disco Duro Interno 1TB 2.5" SATA3 5400RPM SLIM 7MM Nuevo WD

\$1,082.65 ~~\$1,620.79~~



Disco Duro Interno Seagate Skyhawk 1TB 3.5" SATA 3 / Para Sistemas de Videovigilancia / ST1000VX005

\$1,092.54 ~~\$1,267.04~~



Disco Duro 1TB WD Purple/ Sata 3 / Sistemas Circuito Cerrado / WD10PURZ

\$1,137.45 ~~\$1,754.23~~

Figura 31. Discos Duros Mecánicos.

<p>Memoria RAM 16GB DDR4 TeamGroup T-Force Delta RGB TUF Alliance 2933MHz / Kit 2x8GB / Negra-Amarillo / TF9D416G2933HC16C0C01</p> <p>\$1,748.71 \$1,918.05</p>	<p>Memoria RAM 16GB DDR4 TeamGroup T-Force Vulcan TUF Alliance 3000MHz / Kit 2x8GB / Negra-Amarillo / TLYD416G3000HC16C0C01</p> <p>\$1,805.16 \$1,872.90</p>	<p>Memoria RAM DDR4 8GB 2133MHz / 1x8GB / Adata Value / AD4U213338G15-S</p> <p>\$1,829.91</p>

Figura 32. Memorias RAM.

<p>Tarjeta de Video Nvidia GeForce RTX 2060 6GB GDDR6 / Zotac Twin Fan ZT-T20600F-10M</p> <p>\$12,999.00 \$14,999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	<p>Bundle Asus Tarjeta de Video Nvidia GeForce RTX 2060 6GB / Asus DUAL EVO / DUAL-RTX2060-6G-EVO + Fuente de Poder Asus TUF Gaming / TUF-550B-GAMING / SOLO 1 PIEZA POR CLIENTE</p> <p>\$15,299.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	<p>Tarjeta de Video Nvidia GeForce RTX 3060 / ZOTAC TWIN EDGE / ZT-A30600E-10M / SOLO 1 PIEZA POR CLIENTE</p> <p>\$16,999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>
<p>➕ Agregar ➕ Ver más</p> <p>📦 ENVÍO GRATIS 🎉 OFERTA!</p>		
<p>Tarjeta de video NVIDIA GeForce GTX 1660 6GB GDDR5 / Zotac / HDMI, DP, DVI - ZT-116600M-10M / SOLO 1 PIEZA POR CLIENTE</p> <p>\$9,999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	<p>Tarjeta de video Radeon RX 6700 XT 12GB GDDR6 / Gigabyte Gaming OC / HDMI, DP / CV-R6/XTGAMING OC-12GB / SOLO 1 PIEZA POR CLIENTE</p> <p>\$20,799.00 \$23,999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	<p>Tarjeta de video Radeon RX 6900 XT 16GB GDDR6 / Power Color Red Devil / HDMI, DP / PCI-e 4.0 / Nuevo Chip RDNA 2 / AXXR 6900XT 16GB806-30HE/OC / SOLO 1 PIEZA POR CLIENTE</p> <p>\$42,999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>

Figura 33. Tarjetas de Video.

 <p>Diadema Gamer Eagle Warrior HS-501 Azul Microfono Alámbrica Estereo 2x3.5mm</p> <p>\$179.00 \$999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	 <p>Diadema Gamer Eagle Warrior Quimera / Microfono / USB / RGB</p> <p>\$499.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p> <p>Agregar Ver más</p>	 <p>Diadema Gamer Naceb NA-0312 raptor / Microfono / Jack 3.5mm x2 + USB</p> <p>\$379.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>
 <p>Headset Gamer Start the game HS-502 / Microfono / Jack 3.5mm x2 + USB</p> <p>\$349.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	 <p>Diadema HyperX Cloud Stinger S 7.1 Canales con Microfono Alámbrica Negro 1x3.5mm - 2x3.5mm y USB 7.1 GENUITY / PC / LAP / CONSOLAS / SMARTPHONE HHSSIS-AA-BK/G</p> <p>\$1,349.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	<p>OFERTA!</p>  <p>Diadema Gamer Xzeal XZ2015 RGB Led USB 3.5mm / XZHD205B</p> <p>\$499.00 \$649.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>

Figura 34. Headset Gamer.

 <p>Expansor de Cobertura Mercusys Wifi 300Mbps / Enchufe a pared / WPS / 3 Antenas / MW300RE</p> <p>\$314.97</p>	 <p>Router Inalambrico Tp Link Archer C1200 / Dual Band AC 5Ghz / 2.4Ghz</p> <p>\$1,067.00</p>	 <p>Router Inalambrico Tp Link Archer C6 / Dual Band AC 5Ghz / 2.4Ghz</p> <p>\$969.91</p>
 <p>Adaptador de Red Wifi Vorago NW-200</p> <p>\$169.34</p>	 <p>Adaptador USB Wifi Tenda W311MI / N300</p> <p>\$152.41</p>	 <p>Adaptador USB Wifi Tenda U3 / N300</p> <p>\$118.54</p>

Figura 35. Antenas y Routers.

 <p>Microfono Profesional para Streaming / Game Factor MCG700 / Conectividad USB / No requiere amplificador / Tripie y soporte incluidos</p> <p>\$1,299.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	 <p>Microfono para Streaming Calidad Estudio / Blue Snowball Cardioide White / 988-000070</p> <p>\$1,399.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	 <p>Microfono para Streaming Calidad Estudio / Blue Snowball Cardioide Black / 988-000067</p> <p>\$1,399.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>
 <p>Microfono Profesional para Streaming Calidad Estudio / Blue Yeti Black / 988-000100</p> <p>\$3,299.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	 <p>Microfono Profesional para Streaming Calidad Estudio / Blue Yeti Nano / 988-000088</p> <p>\$2,499.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>	 <p>Micrófono Profesional para Gaming / Game Factor MCG601 / Conectividad USB / filtro anti POP, base aislante y tripode incluidos</p> <p>\$699.00 \$999.00</p> <p>✓ CON EXISTENCIA</p>

Figura 36. Microfonos Condensadores.

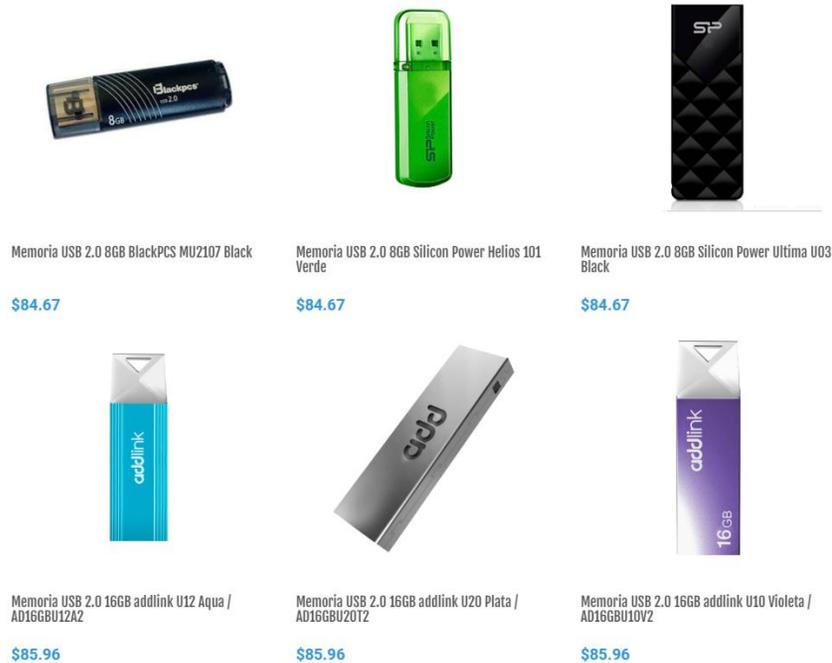


Figura 37. Memoria USB.

4.3 PROCESO DEL SERVICIO.

El proceso de servicio es una importante a tomar en cuenta, ya que el proyecto se trata de ofrecer un servicio, por ello se requiere conocer que es tal proceso. El proceso de servicio es la organización de los elementos físicos y humanos en la relación cliente empresa, necesaria para la prestación de un servicio cuyas características han sido determinadas desde la idea concebida, hasta la obtención del resultado como tal (Salinas, 2000). Conociéndose su definición, es momento de mostrar los procesos de servicios en la empresa *SHARKTECH*, los cuales se mostrarán a continuación en forma jerárquica:

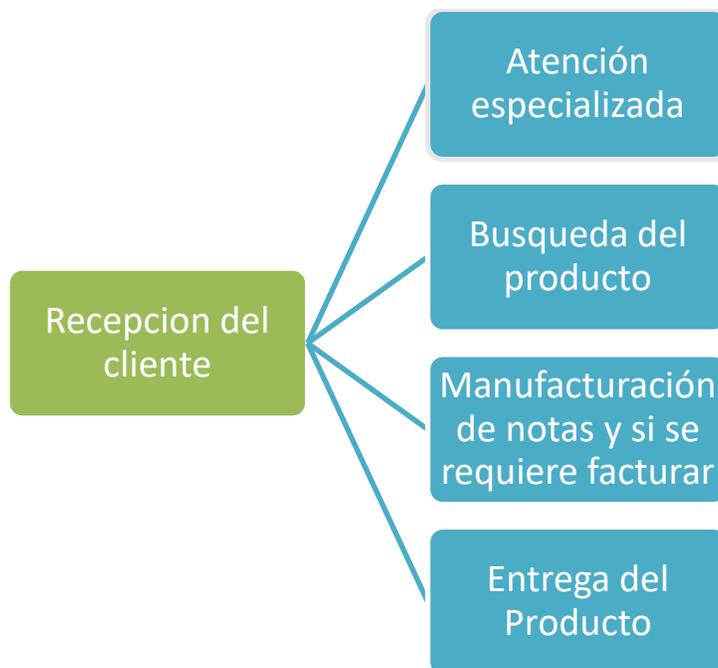


Figura 38. Organigrama de Servicios.

4.4 DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO.

El distribuir las áreas de una empresa es importante al momento de asentar el proyecto. La distribución de la planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen la empresa. Siendo a la maquinaria, bancos de trabajo, estanterías, entre otras; sino también el estudio de espacios necesarios para los movimientos, para el almacenamiento de materia prima o productos. La distribución en las empresas supone el conjunto de actividades que se realizan desde que el producto se elabora por el fabricante o empresa hasta que es comprado por el consumidor. Es importante trabajar por construir un buen canal de distribución, que dé gran seguridad y tranquilidad a la empresa, asegurándose que el producto llegará en las condiciones idóneas y óptimas a manos del cliente.



Figura 39. Croquis del Establecimiento.

4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Se entiende por cronograma de actividades al gráfico en el que se especifican todas las tareas que se deben hacer para poder completar un proyecto. Además de las tareas, se puede añadir el orden de las mismas y el responsable de cada una de ellas, de tal manera que todo quede plasmado a modo de gráfico y se pueda consultar de manera rápida y sencilla (Supply Chain, 2019). Con la ayuda del cronograma se pretende poder llevar a cabo las tareas y metas de corto y mediano plazo favoreciendo a la empresa SHARKTECH debido a que se puede hacer crecer de forma constante y con nuevas metas diariamente.

4.5.1 Cronograma de ejecución del proyecto

Aquí se menciona el tiempo que se tiene para ejecutar el proyecto una vez este haya finalizado. Este menciona el tiempo que lleva la ejecución del proyecto comenzando con la creación de este y abarcando su desarrollo tal como sus antecedentes generales, investigación de mercados, plan de producción, planeación y administración financiera; y el financiamiento de este. Esto para llegar a la etapa de revisión y por último la realización a la realidad de este, realizando observaciones generales mediante las cuales pueden ver terminado el proyecto.

Tabla 5. Cronograma De Actividades de ejecución del Proyecto

CRONOGRAMA DEL PROYECTO	P/R	FEBRERO/ MARZO	MARZO /ABRIL	ABRIL/ MAYO	MAYO	MAYO/ JUNIO	JUNIO/ JULIO	JUNIO /JULIO	REVISION FINAL
		22/02- 21/03	17/03- 16/04	08/04- 03/05	05/05- 21/05	21/05- 04/06	04/06- 16/06	21/06- 02/07	03/07- 10/07
Modulo I: Antecedentes generales	P/R								
	P/R								
Modulo II: Metodologia de la investigacion	P/R								
	P/R								
Modulo III: Planeacion estrategica	P/R								
	P/R								
Modulo IV: Plan de produccion	P/R								
	P/R								
Modulo V: Planeacion y administracion financiera	P/R								
	P/R								
Modulo VI: Aspectos juridicos de registro	P/R								
	P/R								
Modulo VII: Obtencion de recursos	P/R								
	P/R								

4.5.2 Cronograma de actividades del plan de negocios

El cronograma para las actividades del plan de negocios pretende mostrar las actividades que se tienen programadas y establecidas para el negocio de Sharktech, en esta tabla se muestran las actividades a realizar del plan de negocios. Entre estas actividades se encuentran las señaladas en la tabla siguiente para dar a conocer realmente como se va a comportar el negocio.

Tabla 6. Actividades de Plan de Negocios.

ACTIVIDADES DEL PLAN DE PRODUCCION	P / R	MAYO				
		5	11	12	18	21
4.1 Tamaño de la empresa	P					
	R					
4.2 Materia prima(suministros) y equipos	P					
	R					
4.3 Proceso del servicio	P					
	R					
4.4 Distribución del negocio	P					
	R					
4.5 Cronograma de actividades	P					
	R					
4.6 MRP para servicios	P					
	R					
4.7 Cumplimiento de normas	P					
	R					

4.6 MRP PARA SERVICIOS.

El *MRP* o Material Requirements Planning, es un sistema diseñado para planificar y controlar el inventario de materiales de demanda dependiente de una empresa para la producción de artículos finales. Una de las principales herramientas de las que puede disponer en una empresa para planificar los suministros y las necesidades de materiales con eficacia es el MRP (sistema de planificación de materiales) (Datadec, 2019). Conocer las características de este sistema, sus variantes y sus funciones que permite entender la importancia del MRP para el lanzamiento de ordenes de fabricación y pedidos a proveedores.

4.7 CUMPLIMIENTOS DE NORMAS.

La ética organizacional siempre es un tema de gran importancia para quienes buscan mantener un comportamiento regulado y a su vez la implementación del mismo con la filosofía empresarial. Es importante para las organizaciones que, además de fijar y alcanzar los objetivos que establezcan, presten atención al deber que tienen de cumplir con una serie de asuntos o requerimientos legales. Dentro del marco normativo al que las empresas están expuestas, existen dos procedimientos o ámbitos que pueden ser voluntarios y depender de la empresa (código ético) o ser de cumplimiento obligatorio requerimiento externo (Tuyú Technology, 2017).

CAPÍTULO 5. PLANEACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

El capítulo del que a continuación se habla pretende mostrar la planeación y el análisis financiero que se tiene para la empresa de informática SHARKTECH debido a que se debe conocer el alto impacto que generan los medios informáticos a la sociedad y tener en cuenta los niveles socioeconómicos con los que se cuenta en dicho establecimiento.

5.1 ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

Para poder dar inicio con el proyecto, se debe de conocer el estado económico para poderse llevar a cabo. Para ello se requiere del análisis financiero el cual es el estudio e interpretación de la información actual contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar la situación actual de esta y proyectar su desenvolvimiento futuro (Roldán, 2017). La información generada durante este estudio financiero que dirá la viabilidad del proyecto en términos económicos. Un estudio completo de mercado será la fuente donde se generan estos datos. A partir de este estudio, se pueda realizar un análisis de riesgos de un proyecto.

Tabla 7. Inversión Fija Inicial.

Inversión inicial	
Descripción.	Cantidad.
Herramientas	\$20,000.36
Mobiliario y equipo	\$24,500.00
Computadoras	\$30,000.00
Vitrinas	\$15,000.00

5.1.1 Permisos

Para poder iniciar con el proyecto de forma física, se requieren de permisos especiales para que este. Por ello se debe de contar con estos para que el negocio pueda operar de forma legal con forme a la ley. En este caso requiere de una licencia de funcionamiento, la cual hace constar que la empresa cumple con la normatividad para poder iniciar con sus actividades; además de requerir del RFC Registro Federal

de Contribuyentes, el cual es una clave para identificar a personas físicas o morales que practiquen alguna actividad económica en el país.

Conforme al acta constitutiva este es un documento de carácter obligatorio para el establecimiento de forma legal de una organización o sociedad empresarial, ya que esta cuenta con parámetros fundamentales en donde se estipulan todos los aspectos generales de la empresa. Mientras que el Dictamen de protección civil acredita que el establecimiento y sus trabajadores han cumplido con los requisitos de seguridad y capacitación en materia de protección civil.

Tabla 8. Permisos especiales para negocio.

Concepto	Costo	Total
Licencia de funcionamiento	Sin costo	
Registro federal de contribuyentes	Sin costo	
Acta constitutiva	\$9,500.00	
Dictamen de protección civil	\$350.00	
Total		\$9,850.00

Si bien ya se tienen cubiertos los permisos para que el negocio se pueda establecer, existen gastos preoperativos para el funcionamiento de la empresa. En cuanto a las inversiones generales, se pueden generar diversos precios de costos fijos los cuales se van a administrar para tener un mejor control de los gastos para poder adquirir los servicios que más utilizan en el negocio.

Tabla 8. Permisos especiales para Negocio.

Concepto	Costo de inversión
Renta.	\$8,000.00
Agua	\$400.00
Luz	\$5,000.00
Licencia de funcionamiento	\$0.00
Software Original	\$1,500.00
Internet Fijo	\$600
Total	

5.1.2 Inversión fija

La inversión fija contrasta con las inversiones en mano de obra, gastos de funcionamiento continuos, materiales o activos financieros. Activos financieros podrán también celebrarse por un término fijo (por ejemplo, bonos) pero no son generalmente llamadas *inversión fija* porque no implican la compra de activos fijos físicos. El término más usual para tales inversiones financieras es *inversiones de plazo fijo*. Depósitos bancarios por un término fijo como uno o dos años en una cuenta de ahorros del mismo modo se llaman *depósitos a plazo fijo*. Es la asignación de recursos reales y financieros para obras físicas o servicios básicos de un proyecto en este caso, además que el monto de esta no tiene necesidad de ser transado en forma continua. A continuación, se muestra la inversión fija para equipos, herramientas y mobiliario que será propio de la empresa

Tabla 9. Inversión Fija.

Cantidad	Concepto	Costo unitario	Costo total	Inversión total
5	Escritorio de madera	\$2200.00	\$11,000.00	
3	PC oficina	\$4,899.00	\$14,697.00	
3	Silla Ergonómica	\$590.00	\$1,770.00	
1	Punto de venta	\$3,609.00	\$3,609.00	
1	Vigilancia asistida	\$3,999.00	\$3,999.00	
10	Sillas de estar	\$200	\$2,000.00	
	Suministros		\$9,000.00	
	Equipo básico de Herramienta		\$30,000.00	
Total				\$76,075

5.1.3 Inversión inicial total

En este proyecto no se tienen aportaciones de socio, en cambio se cuenta con el capital propio del creador del proyecto para poder realizar las tareas que darán inicio a la tienda en sí, siendo este su único inversionista por el momento, pero se tiene de forma abierta la aceptación de más capital por parte de inversionistas a futuro.

Tabla 10. Inversión Inicial Total.

Concepto	Costo de inversión
Permisos	\$9,800.00
Gastos preoperativos	\$6,000.00
Inversión fija	\$80,500.00
Total	\$106,100.00

5.2 PLANEACION FINANCIERA

La planeación financiera es un proceso que da foco, dirección y significado a cada una de las decisiones financieras que se tomen a lo largo de la vida; y se logra mediante varias etapas: se debe partir de un diagnóstico de la situación financiera actual y de los objetivos financieros que se quieren alcanzar, en el corto, mediano y largo plazo; para luego, determinar las prioridades y establecer un plan de inversión, el cual se debe monitorear sistemáticamente con el fin de ajustarlo dependiendo de los objetivos que se quieran lograr (Skandia, 2014). Adquirir disciplina financiera y desarrollar hábitos de ahorro son claves para alcanzar los objetivos propuestos, ya que permite tomar conciencia de las necesidades económicas y determinar la estrategia más adecuada que se debe seguir.

5.2.1 Costos fijos

Los costes o costos fijos son aquellos costos que una organización siempre debe cancelar, independientemente de su nivel de producción. Se los conoce como fijos porque no varían ante los cambios de la producción de bienes y servicios (Enciclopediaeconomica, 2019). En otras palabras, los costos fijos son aquellos que no importa cuánto se produzca, siempre deberán ser abonados. Por ejemplo, el alquiler de una oficina o un local, los sueldos, los servicios de telefonía e internet, el pago de seguros y más.

Tabla 11. Costos Fijos Principales.

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Renta	\$3,700.00	\$32,400.00
Agua	\$800.00	\$8,664.00
Internet/teléfono	\$1,590.00	\$19,152.00
Electricidad	\$10,000.00	\$120,000.00
Salario dueño	\$15,000.00	\$120,000.00
Salario técnico informático	\$7,000.00	\$81,600.00
Salario administrador de sistemas	\$6,500.00	\$76,800.00
Salario administrador de redes	\$6,500.00	\$74,400.00
Contador	\$2,500.00	\$24,000.00
Total	\$53,590.00	\$600,000.00

5.2.2 Costos variables

Los costos variables son los gastos que fluctúan en proporción a la actividad generada por una empresa, pudiéndose decir que este depende de las variaciones que afecten a su volumen de negocio. Se puede dar el caso de que si una organización se dedica a la producción de vino -una bodega- necesitará como materia prima una buena cosecha de uva de tal modo que, si incrementa sus índices de actividad, requerirá mayor cantidad de producto y, como consecuencia, también verá aumentados sus costes variables (Gil, 2020). Como se puede apreciar en el gráfico, con incrementos de producción -volumen- se producen incrementos de costes variables.

Tabla 12. Costos Variables

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Equipos de venta	\$2,500.39	\$18,988.68
Insumos electrónicos	\$2,300.85	\$27,094.02
Artículos de limpieza	\$496.80	\$5,961
Total		

5.3 DETERMINACION DEL PRECIO

Para poder determinar el precio del servicio, se requiere de la suma de dos costes en la empresa, estos son los costos totales fijos y los costos totales variables, teniéndose como resultado los costos totales, el cual se le suma una utilidad del 30% resultando en el precio del servicio (Grasset, 2015). En el caso del negocio al ser de solo servicios de venta específicos, se debe de poder determinar un precio de venta al cliente de acuerdo al tipo de servicio que se requiera mientras que este se encuentre en un rango aceptable en el mercado y entre los competidores.

Tabla 13. Precios de mantenimiento y servicios.

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Aire comprimido	1	\$200.33	
Alcohol isopropílico	1	\$100.00	
Paño microfibra	1	\$10.00	
Mano de obra	1	\$250.00	
			\$560.00

Tabla 14. Precio de venta de Discos duros de estado sólido a laptop.

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Disco duro genérico 500GB	1	\$700.00	
Software SO	1	\$150.00	
Mano de obra	1	\$200.00	
			\$1050.00

Tabla 15. Costos Totales.

Costos totales fijos	\$560,050.00	
Costos totales variables	\$60,045.70	
Costos totales		\$620,095.00
Utilidad 1.30%		\$806,123.5

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. Por tanto, el punto muerto no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de él, la empresa empezará a obtener ganancias (Arias E. , 2020). Este concepto es esencial para saber cuál es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado. Pero, además, tiene una forma de cálculo sencilla como se verá a continuación.

Tabla 16. Punto de equilibrio.

Costos fijos totales	\$540,596.00
Costos variables totales	\$10,650.00
Costos totales	\$580,720.00

Tabla 17. Punto de Equilibrio.

Servicios	Mantenimiento preventivo basico PC	Instalacion de disco duro 500GB laptop	Instalacion de software basico	No. Unidad	Costos totales
Precio de venta	\$500.42	\$650.50	\$980.23		
Costo Variable	\$470.33	\$648.96	\$742.49		
Margen Contribucion	\$141.09	\$195.68	\$222.74		
% participacion	21.00%	34.00%	45.00%		
MC Ponderado	\$ 29.63	\$ 66.53	\$ 100.23		
Costos totales	\$580,312.00				
		P.E= Costos totales	\$580,312.00		
		Suma de MCP	\$ 196.39	2955	
Descripcion	Unidades	Total ventas			
Mantenimiento preventivo PC	621				
Instalacion de disco duro 1tb laptop	1005				
Instalacion de software basico de entrada	1330				
		2955			
Punto de equilibrio					
Servicios	Mantenimiento preventivo basico Pc	Instalacion de disco duro 500GB laptop	Instalacion de software basico	Total	
Ventas	\$310,519.79	\$653,524.00	\$1,303,394.34	\$2,267,438.13	
Menos: CV	\$291,848.39	\$651,976.84	\$987,275.70	\$1,931,100.94	
Margen de contribucion total				\$336,337.19	
Menos: costos fijos				\$580,312.00	
Utilidad				\$243,974.81	

5.5 BALANCE GENERAL Y TASA INTERNA DE RETORNO

El balance general es un estado financiero que refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa. Gracias a este se podrá conocer con certeza la situación financiera del negocio. La tasa interna de retorno es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, siendo el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto (Sevilla Arias, 2014). Con tal tasa de retorno se logrará conocer el porcentaje recuperado o perdido en la empresa.

Tabla 18. Balance General.

Balance general				
Activo circulante			Pasivo circulante	
Bancos	\$80,000.00		Proveedores	\$14,566.00
Almacén	\$19,832.21		Pago de nom	\$30,150.00
Caja			Impuesto 3%	\$904.50
Total	\$99,832.21		Doc x pagar	\$15,579.50
Activo fijo				
Maquinaria	\$28,823.05			
Computo	\$42,303.00		Pasivo fijo	
			Doc por pagar a largo plazo	\$32,400.00
Mobiliario	\$10,163.00			
Papelería	\$3,759.00			
Otros	\$5,961.00			
Total	\$91,009.05			
			Capital contable	
			Capital socia	\$60,000.00
Total activo	\$190,841.26		Total pasivo	\$92,400.00

5.6 INTERPRETACION FINANCIERA DE LOS RESULTADOS

La interpretación financiera de los resultados permite evaluar alternativas que facilitan la toma de decisiones de la planeación, registros, cálculos, análisis,

comprobación y presentación de la situación económico-financiera de la empresa (Rodríguez Marrero, 2008). Esto significa que se puede proyectar si el negocio será rentable y factible de realizar, además, de poder predecir en cuanto tiempo se podrá recuperar la inversión inicial y se comience a tener utilidades reales.

En el caso del proyecto de inversión Sharktech, se tiene un total de costos fijos y variables de \$580,000.00. Un balance general de \$170,851.26. el cual genera un flujo de \$45,000.00 a un periodo de 5 años con una tasa anual del 10% obteniéndose un valor neto de \$170,585.40 y una tasa interna de retorno del 11%, recuperándose la inversión a casi después de cuatro años para la empresa.

CAPÍTULO 6. ASPECTOS JURÍDICOS DEL REGISTRO.

El capítulo sexto pretende mostrar los aspectos jurídicos que existen al llevar a cabo la creación de una empresa ante el SAT y todo lo que se requiere a lo largo del proyecto. Dentro de estos aspectos están: acta constitutiva la cual permite dar a la formación legal de la organización, el registro federal de contribuidores RFC el cual es una cedula de identificación fiscal para el negocio y por último la licencia de funcionamiento que es un permiso para la empresa de poder funcionar de manera legal.

6.1 ACTA CONSTITUTIVA

El Acta Constitutiva es un documento de carácter obligatorio determinado para lograr establecer de forma legal la formación de una organización o sociedad empresarial, cuenta con parámetros que se consideran fundamentales para su elaboración en donde se estipulan todos los aspectos generales de la empresa (Runa, 2020). En pocas palabras el Acta Constitutiva es la base legal de cualquier empresa o asociación que está por comenzar.

Entre los parámetros que se consideran básicos a establecer en el Acta Constitutiva se puede encontrar los siguientes: razón o denominación social, tipo de empresa, objeto de la empresa, duración de la empresa o sociedad, administración de la empresa así como los nombres, domicilios, nacionalidades de las partes que están implicadas y constituyen la sociedad. La importancia del acta constitutiva va en que al ser uno de los requisitos iniciales que se deben cumplir si se pretende crear la empresa (Ver anexo 1, modelo de acta constitutiva).

- Nombre, nacionalidad y domicilio de personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- Actividades principales de la empresa (objeto social).
- Nombre de la empresa (razón o denominación social).
- Duración de la sociedad.

- El importe del Capital Social.
- Cantidad de dinero aportado por cada socio y el porcentaje que reciben por parte de la empresa.
- Domicilio social de la sociedad.
- Nombramiento de administradores de la empresa.
- Casos en el que la sociedad se disolverá antes del tiempo estipulado.
- Bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores.

6.2 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

El registro federal de contribuyentes es una clave alfanumérica que el gobierno utiliza para poder identificar a personas físicas y morales que practican alguna actividad económica en el país. Tal clave está compuesta por 13 caracteres para personas físicas y 12 caracteres para personas morales. A las personas que poseen este documento se les llama contribuyentes (Montalvo, 2019). En caso de ser para personas físicas, se compone de los siguientes caracteres:

- Los primeros dos caracteres de la clave corresponden al apellido paterno este se conforma por la primera letra del apellido y primer vocal de este.
- El tercero corresponde a la primera letra del apellido materno.
- El cuarto corresponde a la primera letra del nombre.
- Los seis siguientes están conformados por el año de nacimiento, mes y día.
- Los últimos tres dígitos son una homoclave la cual es asignada por el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

En caso de ser para personas morales, se compone de los siguientes caracteres:

- Los tres primeros dígitos son las iniciales de la empresa o una combinación de estas.

- Los siguientes seis componentes son del año, mes y día en que la empresa fue creada.
- Los últimos tres dígitos de la homoclave son proporcionados por el SAT.

Además del RFC existe la cédula de identificación fiscal, la cual cuenta con los siguientes datos:

- RFC.
- Denominación social.
- Régimen de capital.
- Nombre comercial.
- Fecha inicio de operaciones.
- Estatus en el padrón.
- Fecha de último cambio de estado.

6.3 LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.

Las licencias de funcionamiento son un requisito indispensable para los negocios, ya que estas son los permisos que otorga el ayuntamiento local para que pueda operar dicha empresa, para cumplir con las obligaciones municipales establecidas. El proyecto de negocio, al ser solo una empresa de servicios informáticos, esta se encuentra en la categoría de giro blanco en negocios de bajo riesgo. Los requisitos para solicitar esta licencia son los siguientes:

- Solicitud (original y copia)
- Identificación oficial (copia)
- Licencia de funcionamiento anterior(origina)
- Recibo del pago de agua actualizado (copia)
- Recibo del pago de predial (copia)
- Constancia de situación fiscal actualizada
- Dictamen de protección civil municipal (copia)
- Recibo del pago del Dic de protección civil (copia)

- Acta constitutiva p/personas morales (copia)
- Poder del representante legal p/personas morales

Mientras que los elementos importantes que componen a esta licencia son los siguientes:

- Nombre del propietario.
- Razón social.
- Dirección del negocio.
- Colonia.
- Ciudad o lugar.
- Actividad.
- Horario de funcionamiento.

6.3.1 Dictamen de protección civil

El dictamen de protección civil es un documento oficial en el que se mencionan las condiciones de seguridad que se deberá cumplir para la construcción de un inmueble destinado a usos comerciales, esto de acuerdo al señalamiento del Reglamento de la Dirección de Protección Civil Municipal. En el caso del negocio, al ser de giro blanco o bajo riesgo, este solo requiere de medidas básicas ya que no representa un gran peligro para los empleados, y clientes al negocio

CAPÍTULO 7. FINANCIAMIENTO.

En este capítulo se pretende poder mostrar la importancia del financiamiento en México, en este caso es para tal proyecto en desarrollo. Antes de comenzar con el apartado, se debe de conocer el sistema financiero en México. Siendo que este éste compuesto en dos niveles, siendo el primero conformado por organismos de se encargan de colocar las reglas, estos son la SHCP y Banxico, además que hay otros como el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) o la Comisión Nacional para la Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (Condusef). Mientras que en el segundo nivel existen distintos campos de operación tales como la banca comercial, banca de desarrollo, instituciones de seguros y finanzas y el mercado de valores (Álvarez, 2019).

7.1 GENERALIDADES DEL FINANCIAMIENTO MIPYMES.

Para comenzar, se debe de conocer que son las MIPYMES. Estas son las micro, pequeñas y medianas empresas. Estas representan el 99.8% de los establecimientos tanto paraestatales como privados, empleando un poco más de 22 millones de personas, siendo un pilar importante en la economía mexicana (Sáenz, 2020). Conociéndose que son las MIPyMES y la importancia de estas se debe saber que, para poder continuar con el proyecto, se necesita de un financiamiento.

Si bien ya se tiene conocido que es una MIPyMES, se debe de saber que estas son de gran importancia a tal grado que en el año 2013 en México representa un 99.8% del total de empresas que general el 71% del empleo y estas aportan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Por ello el papel que juegan las garantías es lograr que los bancos incorporen como clientes de crédito a pequeñas empresas. Además, que tal función genérica sea llevada a cabo por los sistemas de garantía. Estos sistemas de crédito para garantías de apoyo para las PyME son los siguientes:

- Son el instrumento de la política industrial y económica para el financiamiento de proyectos desarrollados por empresas PyME y por emprendedores, promoviendo de este modelo de desarrollo de largo plazo.
- Apoyan a las pequeñas empresas generadoras de empleo, enfrentando de este modo las imperfecciones del mercado de carácter estructural.
- Facilitan el acceso al financiamiento y propician mejores condiciones en tasa de interés y plazo, enfrentando la incertidumbre para orientar el desarrollo de sectores estratégicos.
- Optimizan la gestión de las instituciones financieras, al tener cartera con garantías bien calificadas y ponderadas.

7.2 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO.

Si bien ya se tiene conocidas las generalidades para poder obtener un financiamiento para el negocio. Se debe de conocer que es una fuente de financiamiento. Una fuente de financiamiento se define como una forma de conseguir dinero para apoyar a un negocio ya sea propio, esto con el capital de trabajo necesario o concretar los activos e inversiones requeridas para el crecimiento o consolidación de este (Oliveros, 2019). Las principales fuentes de financiamiento en México son las siguientes:

- Recursos propios (incluye reinversión de utilidades).
- Bancos privados.
- Proveedores.
- Bancos públicos.
- Clientes extranjeros.
- Programas públicos de apoyo a la innovación individuales.
- Clientes nacionales.
- Programas públicos de apoyo a la innovación asociativos.
- Fundaciones.
- Otros.

Si bien ya se tiene entendido las fuentes de financiamiento que existen en México, cabe mencionar que de estas se tratara de seleccionar la o las mas adecuadas a este de acuerdo a la accesibilidad para el dueño. En este caso se seleccionó como fuente de financiamiento un banco privado, siendo BBVA Bancomer.

7.3 REQUISITOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO

Si bien ya se tiene listo un financiamiento para el proyecto, se debe saber que existen requisitos para solicitar un crédito, pero antes se tratara de conocer que es este. Si bien un crédito financiero es el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor ya sea alguna cosa, en medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución (Ayala Villegas, 2005). Con la ayuda del préstamo de dinero se puede lograr la oportunidad de lograr adquirir el equipo necesario para este o simplemente para solventar gastos.

Para poder solicitar un crédito para el negocio, se puede lograr siguiendo los pasos a continuación:

- Seleccionar y acudir a un banco que esté incorporado al programa.
- El banco evalúa la solicitud del crédito. Lo puede autorizar o desestimar.
- En caso de que sea afirmativo, hay que formalizar el contrato con el banco.
- La PYME recibe el capital.

Para poder solicitar el crédito, se necesita cumplir con los siguientes supuestos:

- Ser una empresa formal o persona natural con actividad empresarial;
- Tener antecedentes positivos en el buró de crédito;
- Mínimo de 2 años de antigüedad;
- Comprobar suficiente generación de ganancias para poder pagar el financiamiento

7.4 TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

Anteriormente se conocieron los diversos tipos de financiamiento que existen en México, se debe de escoger uno o más si es el caso, de los financiamientos más adecuados para el proyecto. Pero antes se debe conocer que es un financiamiento. La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa recibe fondos. Esto para ser utilizados para resolver la adquisición de bienes o servicios, o para poder desarrollar distintos tipos de inversiones (Westreicher, 2020).

Entendiéndose que un financiamiento sirve para poder resolver una inversión, con el fin de llevar a cabo la creación y desarrollo de una empresa en cuanto a compra de material y maquinaria específica o simplemente para capital de trabajo. Al existir una variedad de distintos tipos de financiamiento, se ofrece la oportunidad de seleccionar uno de acuerdo a la necesidad del negocio. Por ello se escogerá el más conveniente al proyecto.

CONCLUSIONES

Finalizando la elaboración de este documento, se puede decir que resulta a favor la creación de una tienda de productos Gaming de alta gama, con base a los logros de todos los objetivos que se plantearon, los cuales han sido el desarrollo de un plan de negocios para la elaboración de una tienda de productos de gama alta llamada SHARKTECH, la cual se ubicará en el puerto de Lázaro Cárdenas Michoacán.

Es importante señalar que para realizar un plan de negocios se requiere cumplir con todos los requisitos necesarios para garantizar que una empresa funcionará correctamente. Es determinante elaborar una planeación estratégica, porque le dará formalidad, imagen, cultura organizacional y orden administrativo, a través de tener bien definido que es lo que debe realizar cada uno de los integrantes de la empresa, cuáles serán sus responsabilidades y sobre todo los conocimientos y experiencia que deben poseer para ofrecer un servicio de calidad.

En la elaboración de este proyecto se requirió de varios estudios de mercado los cuales pueden apoyar al saber cuál era la problemática que se presentaba en la región a falta de productos en stock, los cuales se consiguen en plataformas en línea ya sea en tiendas o páginas en general. Todos los estudios realizados a través de la duración del proyecto son necesarios para identificar que será lo principal a la hora de empezar con lo siguiente, como fin destacar que cada uno de los temas ya mencionados antes pueda servir de forma estratégica.

Es muy importante tomar en consideración todas las opciones de financiamiento que existen, además de saber los requisitos que se deben cumplir para poder tener acceso a cualquiera de éstos. Porque sin ellos no se sabe los tipos de financiamientos que se deben de obtener para el negocio, los permisos que se necesitan sacar o tramitar para que éste funcione de manera legal y sin ningún contratiempo que impidan trabajar.

Al concluir la planeación financiera se puede determinar que este negocio es factible, ya que se han considerado todos los aspectos de equipos, herramientas, materiales y los costos fijos y variables que se necesitan tomar en cuenta. Este análisis financiero da como resultado que la instalación de la empresa es viable y rentable porque la inversión inicial podrá ser recuperada en el término de cuatro años, permitiendo a partir del quinto año obtener utilidades netas.

Cada parte de este documento abre las puertas a un sinfín de soluciones las cuales ayudan a saber que hacer y que no hacer a la hora de tomar alguna decisión de alto nivel, debido a que siempre puede suceder que haga falta algo indispensable para continuar con los proyectos. Este plan de negocios para instalar una empresa de servicios es un documento que puede servir de orientación a cualquier persona que desee emprender un negocio. Aquí se describen cada uno de los pasos a seguir y se presentan todos los aspectos que deben cuidarse para garantizar tener todo bien organizado.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, J. L. (27 de Mayo de 2019). *¿Qué es el sistema financiero y cómo se compone en México?* Recuperado el 28 de Junio de 2021, de <https://www.elcontribuyente.mx/2019/05/%F0%9F%92%B5-que-es-el-sistema-financiero-y-como-se-compone-en-mexico/>
- Arias, E. (6 de Mayo de 2020). *punto-de-equilibrio*. Recuperado el 18 de Marzo de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>
- Arias, E. R. (10 de 4 de 2020). *Objetivos de una empresa*. Recuperado el 17 de Marzo de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/objetivos-de-una-empresa.html#:~:text=Los%20objetivos%20de%20una%20empresa,disponibles%20presentes%20y%20los%20previsibles.>
- Armar PC. (6 de Julio de 2017). *Gabinetes para PC: Características, Tipos y precios*. Recuperado el 16 de abril de 2021, de <https://armarpc.com/gabinetes-pc-caracteristicas-tipos-precios/>
- Ayala Villegas, S. (12 de Julio de 2005). *Créditos financieros*. Recuperado el 24 de Junio de 2021, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/creditos-financieros/>
- Balaguer, L. (21 de Julio de 2017). *análisis-de-la-competencia*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de <https://www.emprendepyme.net/análisis-de-la-competencia>
- Caballero Ferrari, F. J. (16 de Noviembre de 2015). *Materia Prima*. Recuperado el 11 de Mayo de 2021, de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/materia-prima.html>
- Cagliani, M. (18 de Octubre de 2015). *que-es-el-metodo-cualitativo*. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://tendencias.com/ciencia/que-es-el-metodo-cualitativo/>
- Castillo, L. E. (5 de 12 de 2018). *ue-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve*. Recuperado el 23 de Marzo de 2021, de <https://gestion.pensemos.com/que-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve>
- Castro, M. (1 de 12 de 2006). *fundamentos-de-administracion-de-empresas*. Recuperado el 18 de Abril de 2021, de <https://www.gestipolis.com/fundamentos-de-administracion-de-empresas/>
- Corrales, J. (12 de Septiembre de 2019). *Mercado Meta*. Recuperado el 16 de Marzo de 2021, de <https://rockcontent.com>
- Datadec. (22 de Mayo de 2019). *La importancia del MRP en la planificación de suministros*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de <https://www.datadec.es/blog/importancia-mrp-en-planificacion-suministros>
- Delsol. (23 de Mayo de 2020). *omo-hacer-un-analisis-de-resultados/#:~:text=El%20análisis%20de%20resultados*. Recuperado el 16 de Febrero de 2021, de <https://www.sdelsol.com/blog/tendencias/como-hacer-un-analisis-de-resultados/#:~:text=El%20análisis%20de%20resultados%20es,conclusiones%20que%20estos%20datos%20originan.>
- Digital, P. (03 de Junio de 2021). *competencia-directa/*. Recuperado el 15 de Febrero de 2021, de <https://pinguinodigital.com/blog/competencia-directa/>
- Enciclopediaeconomica. (2019). *¿Qué son los costos fijos?* Recuperado el 19 de Julio de 2021, de <https://enciclopediaeconomica.com/costos-fijos/>
- Endalia. (06 de Julio de 2020). *El valor estratégico del organigrama de empresa: claves y modelos*. Recuperado el 19 de Febrero de 2021, de <https://www.endalia.com/news/2020/07/organigrama-empresa/>

- Escuela Europea. (25 de 3 de 2019). *¿Qué es un análisis estratégico?* Recuperado el 20 de mayo de 2021, de <https://escuelaeuropeadeempresa.eu/que-es-un-analisis-estrategico/>
- Espla, D. (24 de Marzo de 2020). *Auriculares gaming: todo lo que necesitas saber antes de comprarlos.* Recuperado el 15 de abril de 2021, de <https://eloutput.com/productos/sonido/auriculares-gaming-modelos-tipos/>
- FIB UPC. (13 de 05 de 2021). *Retro Informática.* Obtenido de Facultad de Informática de Barcelona: <https://www.fib.upc.edu/retro-informatica/historia/videojocs.html#:~:text=1970-1979%3A%20La%20eclosi3n%20de%20los%20videojuegos&text=El%20sistema%20fue%20dise%20a%20por,angular%20del%20videojuego%20como%20industria.&text=Aparecieron%20en%20los%20salones%2>
- FIB UPC. (s.f.). *Historia de los videojuegos.* Recuperado el 19 de abril de 2021, de Facultad de informática de Barcelona: <https://www.fib.upc.edu/retro-informatica/historia/videojocs.html#:~:text=1970-1979%3A%20La%20eclosi3n%20de%20los%20videojuegos&text=El%20sistema%20fue%20dise%20a%20por,angular%20del%20videojuego%20como%20industria.&text=Aparecieron%20en%20los%20salones%2>
- García Ruiz, N. (4 de Septiembre de 2019). *La Planificación Anual: el Plan de Producción.* Recuperado el 8 de Mayo de 2021, de <https://www.grownowng.com/planificacion-anual-plan-produccion/>
- García, I. (27 de Octubre de 2017). *Definición de suministros.* Recuperado el 11 de Mayo de 2021, de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/suministros>
- Gil, S. (08 de Septiembre de 2020). *Coste variable.* Recuperado el 19 de Abril de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/coste-variable.html>
- González, A. (12 de Febrero de 2020). *Cosas a tener en cuenta al crear un logotipo de empresa.* Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de <https://marketing4ecommerce.mx/5-cosas-a-tener-en-cuenta-al-crear-un-logotipo-de-empresa/>
- González, C. (26 de Agosto de 2017). *¿Me conviene una silla gaming? Todo lo que necesitas saber.* Recuperado el 20 de marzo de 2021, de <https://www.adslzone.net/2017/08/26/conviene-una-silla-gaming-todo-lo-que-necesitas-saber/>
- Grasset, G. (Julio de 2015). *FIJACIÓN DE PRECIOS BASADOS EN LA COMPETENCIA.* Recuperado el 16 de Junio de 2021, de <https://www.lokad.com/es/definicion-de-fijacion-de-precios-basados-en-la-competencia>
- López, J. (3 de Abril de 2019). *Micrófono para PC: qué tener en cuenta si compras uno para vídeos o jugar.* Recuperado el 06 de marzo de 2021, de <https://hardzone.es/2019/04/03/microfono-pc-videos-streaming-jugar/>
- López, J. (26 de Octubre de 2020). *¿Es mejor un monitor gaming o una TV para jugar en consola o PC?* Recuperado el 12 de marzo de 2021, de <https://hardzone.es/reportajes/tema/monitor-gaming-tv-jugar-consola-pc/>
- Martínez, A. (09 de junio de 2020). *matriz-foda.* Recuperado el 15 de Febrero de 2021, de [//conceptodefinicion.de/matriz-foda/](http://conceptodefinicion.de/matriz-foda/)
- Medina, L. (29 de 11 de 2019). *La economía de proyectos y la PMO.* Recuperado el 19 de Mayo de 2021, de <https://pmosolution.net/2019/11/29/la-economia-de-proyectos-y-la-pmo/#:~:text=Recientemente%20el%20Project%20Management%20Institute,convertir%20las%20ideas%20en%20realidad.>

- Montalvo, A. (03 de Diciembre de 2019). *¿Que es el RFC?* Recuperado el 15 de Junio de 2021, de El economista: <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/que-es-el-rfc-20191203-0084.html>
- Moreno, O. (31 de Mayo de 2018). *La importancia de la imagen corporativa de una empresa.* Recuperado el 19 de Marzo de 2021, de <https://www.instasent.com/blog/la-importancia-de-la-imagen-corporativa-de-una-empresa>
- Noob Fandom. (15 de 03 de 2020). *Clases de gamers.* Recuperado el 03 de marzo de 2021, de https://noob.fandom.com/es/wiki/Clases_de_gamers
- Oliveros, J. (24 de Junio de 2019). *12 fuentes de financiamiento para tu negocio, definición y concepto.* Recuperado el 24 de Junio de 2021, de Ingreso Pasivo Inteligente: <https://ingresopasivointeligente.com/fuentes-de-financiamiento/>
- Orellana Nirian, P. (8 de Febrero de 2020). *Valores de una empresa.* Recuperado el 29 de abril de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/valores-de-una-empresa.html#:~:text=Los%20valores%20de%20una%20empresa,compa%C3%B1%C3%ADa%20y%20en%20sus%20objetivos.>
- Ortega, R. (07 de septiembre de 2020). *Gaming potencial de negocio con valor de 159 MMDD.* Recuperado el 03 de mayo de 2021, de <https://esemanal.mx/2020/09/gaming-potencial-de-negocio-con-valor-de-159-mmdd/>
- Peiro Ucha, A. (14 de Julio de 2016). *Visión de una empresa.* Recuperado el 20 de abril de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/vision-de-una-empresa.html#:~:text=La%20visi%C3%B3n%20de%20una%20empresa,c%C3%B3mo%20planea%20conseguir%20sus%20metas.&text=La%20definici%C3%B3n%20de%20la%20visi%C3%B3n,equipo%20ejecutivo%20de%20la%20empresa.>
- Pérez, O. (18 de Noviembre de 2018). *Descripción de puestos talento humano.* Recuperado el 25 de Abril de 2021, de PEOPLENEXT: <https://blog.peoplenext.com.mx/descripcion-de-puestos-talento-humano>
- Philip, k. (12 de Julio de 2019). <https://www.promonegocios.net>. Recuperado el 15 de Mayo de 2021, de <https://www.promonegocios.net/mercado/meta-mercado.html#:~:text=En%20síntesis%2C%20el%20mercado%20meta,una%20determinada%20utilidad%20o%20beneficio.>
- Piedras, E. (12 de Abril de 2019). *Análisis | En cuestión de videojuegos, #JugarYaNoEsCosadeNiños.* Recuperado el 15 de Marzo de 2021, de <https://www.forbes.com.mx/analisis-en-cuestion-de-videojuegos-jugaryanoescosadeninos/>
- Predator. (05 de 03 de 2019). <https://predatorcheckpoint.com>. Obtenido de <https://predatorcheckpoint.com/9-caracteristicas-indispensables-una-pc-gamer/>
- Pro, Q. (06 de Julio de 2021). *Diseño de investigación. Elementos y características.* Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/disenio-de-investigacion/#:~:text=El%20diseño%20de%20investigación%20se,sea%20manejado%20de%20manera%20eficiente.>
- Quiroa, M. (07 de Julio de 2020). *Análisis interno de una empresa.* Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-interno-de-una-empresa.html#:~:text=Claro%20que%2C%20el%20an%C3%A1lisis%20interno,que%20cuenta%20para%20poder%20competir.>
- Raffino, M. E. (7 de 8 de 2020). *Políticas de una empresa.* Recuperado el 19 de Marzo de 2021, de <https://concepto.de/politicas-de-una-empresa/>
- Raffino, M. E. (19 de Enero de 2021). *Metodología.* Recuperado el 12 de Abril de 2021, de <https://concepto.de/metodologia/>
- Reales, H. (17 de Octubre de 2001). *segmentacion-de-mercados-y-estrategias-del-mercado-meta.* Recuperado el 06 de Abril de 2021, de

- <https://www.gestiopolis.com/segmentacion-de-mercados-y-estrategias-del-mercado-meta/>
- Rodríguez de Luis, E. (20 de Abril de 2021). *Qué ratón gaming comprar: guía de compra con recomendaciones en función de tus juegos y 13 modelos destacados*. Recuperado el 22 de Abril de 2021, de <https://www.xataka.com/seleccion/que-raton-gaming-comprar-guia-compra-recomendaciones-funcion-tus-juegos-12-modelos-destacados>
- Rodríguez Marrero, M. (9 de Octubre de 2008). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Recuperado el 8 de Junio de 2021, de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/analisis-e-interpretacion-de-estados-financieros/>
- Roldán, P. N. (01 de Mayo de 2017). *Análisis financiero*. Recuperado el 23 de Mayo de 2021, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>
- Runa. (8 de Octubre de 2020). *¿Qué es un acta constitutiva y cuál es su función?* Recuperado el 15 de Junio de 2021, de runa: <https://runahr.com/recursos/aspectos-legales/que-es-un-acta-constitutiva/>
- Sáenz, M. A. (7 de Diciembre de 2020). *¿QUÉ SIGNIFICA MIPYMES?* Recuperado el 24 de Junio de 2021, de La era de las PyMES: <https://laeradelaspymes.com/2020/12/07/que-significa-mipymes/>
- Salinas, O. J. (11 de Octubre de 2000). *Servucción y procesos de elaboración de servicio*. Recuperado el 6 de Mayo de 2021, de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/servuccion-procesos-elaboracion-servicio/>
- Samsing, C. (22 de 1 de 2021). *Misión, visión, valores ejemplos*. Recuperado el 22 de Febrero de 2021, de <https://blog.hubspot.es/marketing/mision-vision-valores-ejemplos>
- Santos, D. (3 de 8 de 2020). *Filosofía empresas*. Recuperado el 22 de Abril de 2021, de <https://blog.hubspot.es/marketing/filosofia-empresas#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20filosof%C3%ADa%20de,para%20alcanzar%20sus%20objetivos%20comerciales.&text=Para%20desarrollar%20una%20filosof%C3%ADa%20empresarial,los%20valores%20de%20la%20misma>
- Sevilla Arias, A. (15 de Julio de 2014). *Tasa interna de retorno*. Recuperado el 04 de Junio de 2021, de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Skandia. (01 de Octubre de 2014). *Planeación Financiera: el camino para alcanzar los objetivos de vida*. Recuperado el 19 de Mayo de 2021, de <https://www.skandia.com.co/para-quien/privilegio/noticias-segemento-privilegio/Lists/EntradasDeBlog/Post.aspx?ID=5>
- Supply Chain. (25 de Diciembre de 2019). *Retos en Supply chain*. Recuperado el 26 de Mayo de 2021, de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/cronograma-de-actividades-que-es-y-como-hacerlo/>
- Sycorvo, H. (11 de Junio de 2019). *competencia-indirecta*. Recuperado el 20 de Julio de 2021, de <https://www.lifeder.com/competencia-indirecta/>
- Sycorvo, H. (13 de Julio de 2019). *Tamaños de empresas: clasificación y características*. Recuperado el 11 de Mayo de 2021, de Lifeder: <https://www.lifeder.com/tamanos-de-empresas/>
- Tomas, U. S. (17 de 5 de 2021). *Requerimientos de Recursos*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20%28Segundo%20Momento%29/requerimientos_de_recursos.html
- Torres, M., Paz, K., & Salazar, F. G. (12 de mayo de 2019). *Métodos de recolección de datos para una investigación*. Recuperado el 17 de Marzo de 2021, de Facultad de Ingeniería. Universidad Rafael Landívar: https://fgsalazar.net/LANDIVAR/ING-PRIMERO/boletin03/URL_03_BAS01.pdf

- Tuyú Technology. (17 de Junio de 2017). *Cumplimiento normativo en las empresas*. Recuperado el 18 de junio de 2021, de <https://www.tuyu.es/cumplimiento-normativo-en-empresas/>
- Westreicher, G. (23 de Febrero de 2020). *Encuesta*. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de Economipedia haciendo facil la economia: <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>
- Westreicher, G. (25 de Abril de 2020). *Financiación o financiamiento*. Recuperado el 24 de Junio de 2021, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

ANEXOS

ANEXO 1. FORMATO DE ACTA CONSTITUTIVA.

<u>FORMATO ACTA CONSTITUTIVA</u>	
I. TIPO DE SOCIEDAD _____ Sociedad Anónima (S.A.) o Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.)	
II. DENOMINACION que refiere al nombre que llevará la sociedad y que previamente haya sido otorgado el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para su uso: _____ Sociedad Anónima.	
III- DURACION. _____ Años	
IV. CAPITAL SOCIAL (mínimo \$50,000) \$ _____ Si fuera de capital variable se debe señalar el monto del capital en la parte variable: \$ _____ Se hará constar que el capital suscrito fue pagado en su totalidad: O se pagará parte del capital y se señalará la obligación de pagar en lo futuro el capital suscrito y no pagado _____ Monto del capital suscrito y pagado \$ _____ Capital pagado \$ _____	
V. OBJETO O GIRO Son las actividades, servicios, bienes a producir etcétera que constituirá el objeto social. _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____	
VI. DOMICILIO SOCIAL Se debe indicar la Ciudad, el Estado o partido judicial en el que se establecerá la sociedad. No confundir con "Oficinas sociales" _____ _____	
VII. ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD: Este punto se atenderá dependiendo la forma en la que se administrará la sociedad, estableciéndose la forma en la que se va a administrar la sociedad y facultades del administrador.	

1. Administrador único, Nombre completo:

2. Consejo de administración,
Nombre del presidente:

Nombre del secretario:

Nombre del tesorero:

Otro:

En caso de consejo de administración, deberá señalarse si algún o algunos de los miembros del consejo de administración tendrá facultades individuales, ya sea el Presidente el Secretario o el Tesorero. Deberá indicar que facultades individuales tendrá: (Pleitos y cobranzas, Poder laboral, Actos de administración, Actos de dominio, Suscribir títulos de crédito, Otorgar a su vez poderes).

Nombre de los consejeros que deberán ejercer sus facultades en forma mancomunada:

¿Qué facultades deberán ejercer en forma mancomunada? (Pleitos y cobranzas, Poder laboral, Actos de administración, Actos de dominio, Suscribir títulos de crédito, Otorgar a su vez poderes).

VIII. COMISARIO Nombre completo:

IX. CLAUSULA DE EXTRANJERIA.
La sociedad mercantil admitirá extranjeros como accionistas?

X. APODERADOS.
En caso de que la sociedad tenga apoderados se deberán indicar el nombre o nombres completos del o de los apoderados: _____

Indicar las facultades que tendrán los apoderados: (Pleitos y cobranzas, poder laboral, actos de administración, actos de dominio, suscribir títulos de crédito, otorgar a su vez poderes).

XI. ACCIONISTAS.

Nombre completo de los accionistas y porcentaje accionario:

XII. GENERALES DE LOS ACCIONISTAS.

1. Accionista:

Lugar de nacimiento: _____
Fecha de nacimiento: _____
Estado Civil: _____ Ocupación: _____
Domicilio: _____
Tel. Casa: _____ Oficina: _____ Fax: _____
Correo electrónico: _____
Registro federal de contribuyentes : _____

2. Accionista:

Lugar de nacimiento: _____
Fecha de nacimiento: _____
Estado Civil: _____ Ocupación: _____
Domicilio: _____
Tel. Casa: _____ Oficina: _____ Fax: _____
Correo electrónico: _____
Registro federal de contribuyentes : _____

3. Accionista:

Lugar de nacimiento: _____
Fecha de nacimiento: _____
Estado Civil: _____ Ocupación: _____
Domicilio: _____
Tel. Casa: _____ Oficina: _____ Fax: _____
Correo electrónico: _____
Registro federal de contribuyentes : _____

Anexo #2 RFC

Cédula de Identificación Fiscal



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



SAT
Servicio de Administración Tributaria

LOMF960825DY6
Registro Federal de Contribuyentes

López Mejía Francisco de Jesús

Nombre, denominación o razón social
idCIF:7856130192



← **VALIDA TU INFORMACIÓN FISCAL**

gob.mx

CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL







LOMF960825DY6
Registro Federal de Contribuyentes

SHARKTECH
Nombre, denominación o razón social

idCIF:7856130192
VALIDA TU INFORMACION FISCAL





CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL

Lugar y Fecha de Emisión
**MICHOACAN, LAZARO CARDENAS DE OCAMPO A
15 DE OCTUBRE 2022**



Datos de Identificación del Contribuyente:	
RFC:	LOMF960825DY6
Denominación/Razón Social:	SHARKTECH
Régimen Capital:	ASOCIACION CIVIL
Nombre Comercial:	SHARKTECH
Fecha inicio de operaciones:	25 DE AGOSTO 2022
Estatus en el padrón:	ACTIVO
Fecha de último cambio de estado:	20 DE AGOSTO 2022

Anexo #3 Licencia de Funcionamiento

LÁZARO CÁRDENAS
H. AYUNTAMIENTO / 2018-2021

SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ESTABLECIMIENTOS Y PUESTOS COMERCIALES

Nueva _____ Resello _____ Renovación _____ Cambios _____ Giro: Blanco _____

Razón Social o nombre del negocio: _____

Propietario: _____

Domicilio del negocio: _____

Entre calles: _____ y: _____

Colonia: _____ Localidad: _____

Referencias: _____

Actividad del negocio: _____

Nº. Empleados: _____ Teléfono: _____ Horario: de _____ a: _____ de _____ a: _____

Capital invertido aproximado: _____ e-mail: _____

REQUISITOS NEGOCIO BAJO RIESGO.

- * Original y copia de esta solicitud.
- * Copia de identificación oficial (INE, cédula profesional, pasaporte).
- * Original licencia de funcionamiento anterior.
- * Copia de recibo del pago de agua actualizado.
- * Copia de recibo del pago de predial actualizado.
- * Constancia de Situación Fiscal Actualizada.
- * Copia del dictamen de protección civil y copia del recibo de pago del mismo.
- * Copia del acta constitutiva y copia del poder del representante legal (**personas morales**).

NEGOCIOS MEDIANO Y ALTO RIESGO

- * Todos los anteriores.
- * Licencia sanitaria.
- * Dictamen de ecología y Copia del recibo de pago.
- * Otro trámite o permiso según giro.

GOBIERNO DE ESPERANZA SOLICITANTE RECIBÍ AUTORIZÓ

www.lazaro-cardenas.gob.mx

LÁZARO CÁRDENAS
H. AYUNTAMIENTO / 2018-2021

SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ESTABLECIMIENTOS Y PUESTOS COMERCIALES

INSTRUCCIONES DE LLENADO

1. Indique con una X si su licencia es nueva, resello o renovación.
2. Indique el giro de su establecimiento marcando con una X.
3. Escriba el nombre comercial o razón social de su establecimiento.
4. Indique el nombre completo del propietario o razón social del establecimiento, según sea persona física o moral.
5. Indique la calle, andador o avenida, y número de su establecimiento.
6. Describa entre que calles se encuentra ubicado su establecimiento.
7. Indique la colonia y localidad en donde se encuentra su negocio.
8. Describa alguna referencia de ubicación para localizar fácilmente su establecimiento.
9. Indique la actividad comercial que se realiza en su establecimiento.
10. Escriba el número de empleados con el que cuenta su establecimiento, así como su número de teléfono y horario de funcionamiento de su negocio marcando los días con una X y escribiendo su horario.
11. Indique con número la cantidad del capital invertido que requirió para iniciar su negocio o el monto invertido en el último año.

CROQUIS DE LOCALIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

AVISO DE PRIVACIDAD: Nos comprometemos a que los datos personales aquí descritos serán tratados bajo medidas de seguridad, siempre garantizando su confidencialidad.

GOBIERNO DE ESPERANZA CONTACTO: Coordinación Fomento Económico y Turístico, (753) 54 03300 Ext. 131 y 321 fomento.economico@lcz@gmail.com

www.lazaro-cardenas.gob.mx

LÁZARO CÁRDENAS
H. AYUNTAMIENTO 2018-2021

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
GIRO BLANCO 2801

TU COLABORACIÓN GENERA SERVICIOS

Se extiende la presente licencia de funcionamiento de conformidad con lo dispuesto en los artículos 32 inciso b) fracción XIII de la Ley Orgánica Municipal del Estado de Michoacán de Ocampo, Artículo 19-A de la Ley de Coordinación Fiscal Federal.

NOMBRE DEL PROPIETARIO: SDI AUDIO

RAZÓN SOCIAL: SDI AUDIO

DIRECCIÓN DEL NEGOCIO: CALLE IGNACIO ZARAGOZA NO.246

COLONIA: CENTRO

CIUDAD O LUGAR: LÁZARO CÁRDENAS

ACTIVIDAD: VTA Y SERVICIOS DE AUDIO, RADIOCOMUNICACION Y ENERGIA SOLAR

HORARIO DE FUNCIONAMIENTO: LUNES A VIERNES DE 09:00-14:00 HRS. Y 16:00-20:00 HRS. SABADOS DE 09:00-14:00 HRS.

Cd. Lázaro Cárdenas, Michoacán, a 08 de marzo del 20 18

TRANSFORMANDO JUNTOS
LÁZARO CÁRDENAS

El negocio o actividad queda sujeto a la legislación fiscal Vigente, a lo dispuesto en los códigos sanitarios de la Federación y al estado de Michoacán, y a demás Leyes o Reglamentos aplicables, según la naturaleza de la actividad que se autoriza.

AUTORIZAN

Mtro. ARMANDO CARRELO BARRAGAN Presidente Municipal

LIC. SILVESTRE SANDOVAL BONDREA Secretario de H. Ayuntamiento

LIC. RUBÉN ROY FISCALANTE Tesorero Municipal

VIGENCIA

2015 2016 2017 2018

ESTA LICENCIA DEBE ESTAR VISIBLE DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO. NO TRANSFERIBLE