

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“Elaboración de un proyecto de inversión de una PYME que se dedicaría a la compra-venta de artículos para bebés, en la ciudad de Morelia Michoacán

Autor: Luz Mirella Valencia Pineda

Tesis presentada para obtener el título de:

Licenciada en Administración de Empresas

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.



Elaboración de un proyecto de
inversión de una PYME que se
dedicaría a la compra-venta de
artículos para bebés, en la ciudad de
Morelia, Michoacán

LUZ MIRELLA VALENCIA PINEDA

21/01/2011

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme la oportunidad de llegar a este momento tan importante de mi vida, por estar conmigo en cada paso que doy; aunque al mismo tiempo quiero pedirle que todos los conocimientos adquiridos puedan utilizarlos a favor de la sociedad.

A mis padres por todo el apoyo brindado a lo largo de mi vida, por su cariño, comprensión y orientación que han sido manifestados, y me han permitido cumplir cada uno de mis sueños.

A mis hermanos por el cariño y apoyo que me han brindado, en cada momento que los he necesitado.

A mis profesores por los conocimientos que me transmitieron, y sobre todo por las experiencias que me han compartido; así como su apoyo, paciencia y dedicación.

A mi Universidad por todas las facilidades que me han brindado, por fomentar un ambiente propicio para el estudio y la amistad. Así como a todos los integrantes con los que tuve oportunidad de colaborar con ellos.

A mi novio y amigos por todo el apoyo que me brindaron, así como su cariño y su verdadera amistad.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
MARCO CONTEXTUAL.....	4
CAPÍTULO 1. ESTUDIO DE MERCADO.....	9
1.1 DEFINICIÓN.....	9
1.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	12
1.2.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	12
1.2.2 COMPONENTES DEL ENFOQUE.....	12
1.2.2.1 MODELO VERBAL.....	12
1.2.2.2 MODELO GRÁFICO.....	12
1.2.2.3 MODELO MATEMÁTICO.....	13
1.2.2.4 ESPECIFICACIONES DE LA INFORMACIÓN REQUERIDA.....	13
1.2.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.....	14
1.2.3.1 LAS SEIS PREGUNTAS.....	14
1.2.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA: ENCUESTAS Y OBSERVACIÓN.....	15
1.2.4.1 ENCUESTA.....	16
1.2.5 PREPARACIÓN DEL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
1.2.5.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN META.....	17
1.2.5.2 DETERMINACIÓN DE LA TÉCNICA DE MUESTREO.....	17
1.2.5.3 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	17
1.2.6. RECOLECCIÓN, PREPARACIÓN Y ANÁLISIS.....	18
1.2.6.1 RECOLECCIÓN DE DATOS.....	18
1.2.6.2 PREPARACIÓN DE DATOS.....	19
1.2.6.3 ANÁLISIS DE DATOS.....	19
1.2.7 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA ESPERADA.....	27
1.2.8 DETERMINACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	28
CAPÍTULO 2. ESTUDIO TÉCNICO.....	29
2.1 DEFINICIÓN.....	29
2.2 UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	31
2.3 DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL.....	33
2.4 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL.....	34

2.5 MAQUINARIA Y EQUIPO	35
2.6 GASTOS FIJOS MENSUALES.....	35
2.7 PROVEEDORES	36
CAPÍTULO 3. ESTUDIO FINANCIERO.....	37
3.1 DEFINICIÓN	37
3.2 INVERSIÓN NECESARIA	40
3.3 PUNTO DE EQUILIBRIO	42
3.4 BALANCE GENERAL PROYECTADO	43
3.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	48
3.6 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO	49
3.7 EVALUACIÓN ECONÓMICA	50
3.7.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	50
3.7.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	50
3.7.3 MODELO DUPONT	51
CAPÍTULO 4. ESTUDIO LEGAL, ADMINISTRATIVO Y FISCAL.....	54
4.1 ESTUDIO LEGAL.....	54
4.1.1 DEFINICIÓN.....	54
4.1.2 PASOS PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO	54
4.1.2.1 INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	55
4.1.2.2 LICENCIA DE USO DE SUELO.....	56
4.1.2.3 REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT	57
4.1.2.4 VERIFICACIÓN FÍSICA AL ESTABLECIMIENTO	57
4.1.2.5 LICENCIA MUNICIPAL	58
4.1.2.6 LICENCIA DE ANUNCIO.....	58
4.1.2.7 IMPUESTO SOBRE EROGACIONES POR REMUNERACIÓN AL TRABAJO PERSONAL, PRESTADO BAJO LA DIRECCIÓN Y DEPENDENCIA DE UN PATRÓN (2% SOBRE NÓMINA)	59
4.1.2.8 ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO.....	59
4.2 ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	60
4.2.1 DEFINICIÓN.....	60
4.2.2 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	61
4.2.3 ORGANIGRAMA.....	63
4.2.3.1 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	63

4.2.4 PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.....	65
4.2.4.1 RECLUTAMIENTO	65
4.2.4.2 SELECCIÓN DE PERSONAL.....	66
4.2.4.3 CAPACITACIÓN Y DESARROLLO	66
4.3 ESTUDIO FISCAL.....	67
4.3.1 DEFINICIÓN.....	67
4.3.2 REGISTRO ANTE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO	67
4.3.3 IMPRESIÓN DE FACTURA Y NOTAS DE VENTA	68
4.3.4 COMPROBANTES DE SUS DEDUCCIONES (GASTOS, COMPRAS E INVERSIONES)	69
4.3.5 DECLARACIONES MENSUALES	71
4.3.6 CÁLCULO DE IMPUESTOS.....	73
4.3.6.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA.....	74
4.3.6.2 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	75
4.3.6.2 IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA	76
CAPÍTULO 5. ESTUDIO SOCIAL	77
5.1 DEFINICIÓN	77
5.2 SATISFACCIÓN LABORAL	79
5.2.1 FACTORES DETERMINANTES DE SATISFACCIÓN LABORAL.....	80
5.2.2 MEDIDAS PARA LOGRAR LA SATISFACCIÓN LABORAL.....	82
5.3 CÁLCULO DE NÓMINA.....	84
CAPÍTULO 6. ESTUDIO AMBIENTAL.....	85
6.1 DEFINICIÓN	85
6.2 MEDIDAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL.....	87
CONCLUSIONES	88
BIBLIOGRAFÍA	91
ANEXOS.....	93
1.1 RECOLECCIÓN DE DATOS.....	93
1.2 PREPARACIÓN DE DATOS	102
1.3 ANÁLISIS DE DATOS	104
2.1 DISTRIBUCIÓN DE LOCAL CON MUEBLES.....	105
3.1 TABLA DE CRÉDITO	106
3.2 TABLAS DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.....	106
3.3 INFLACIÓN PROMEDIO ANUAL.....	110

4.1 FORMATO DE LICENCIA DE USO DE SUELO	111
4.2 FORMATO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL DE ACTIVIDADES (AFIL-01-A)	112
4.3 FORMATO DE AVISO DE INSCRIPCIÓN DEL TRABAJADOR (AFLI-02)	114
4.4 INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO (CLEM-01)	115
4.5 FORMATO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.....	119
4.6 AVISO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES	121
4.7 FORMULARIO SIEM	122
4.8 CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.....	125
4.9 CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	129
4.10 CÁLCULO DE IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA.....	131
5.1 PAGO DE CUOTAS DEL IMSS.....	133

INTRODUCCIÓN

La formulación y evaluación de proyectos, ya sean públicos o privados, es un proceso de especial importancia, ya que de esto depende el desarrollo económico y social de cualquier país y es especialmente en los países en vías de desarrollo, en donde se necesita optimizar los recursos financieros para alcanzar las metas propuestas.

De acuerdo con información del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), se estima que las pequeñas y medianas empresas (PyMes) son 47,079 y constituyen el 6.66 por ciento del total de unidades económicas del país, representan alrededor del 33.9 por ciento del Producto Interno Bruto y contribuyen a generar más del 29.5 por ciento de los empleos en México.

En nuestro país, las pequeñas y medianas empresas basan sus posibilidades de inversión con bases empíricas, que de ninguna manera cumplen con el objetivo de tomar decisiones correctas antes de comprometer recursos en el proyecto.

Actualmente, se habla mucho de la globalización que, como dice la Real Academia Española, es la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales; este concepto es muy importante al pensar en la creación de una nueva empresa, porque este proceso representa nuevas oportunidades para la puesta en marcha de la misma, como proveedores internacionales, implementación de tecnología, etc., pero al mismo tiempo nos enfrentamos a competidores más fuertes y con un mayor nivel de experiencia.

Del análisis de los tres puntos anteriores nace la inquietud de hacer una investigación completa, y determinar qué tipo de información es fundamental para llevar a cabo el análisis del proyecto, que va desde estudio de mercado, estudio técnico, estrategia comercial y proyección financiera.

El proyecto surge de la necesidad de crear una empresa de artículos para bebés que se preocupe por ofrecer una calidad, servicio y precio que supere las expectativas de sus clientes; se interesa en que sus colaboradores se realicen personal y profesionalmente, y se mantenga como una empresa rentable y competitiva.

El objetivo general de este proyecto es tener certeza sobre las probabilidades de que el negocio tenga rentabilidad del 30% sobre la inversión inicial, para tomar una decisión acertada sobre la creación de dicha empresa, teniendo como base todos los estudios que se elaborarán a lo largo del proyecto.

Algunos de los objetivos particulares que se plantean al elaborar este proyecto son los siguientes:

- Se pretende examinar su factibilidad de mercado, es decir, la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.
- Determinar la factibilidad técnica del proyecto, si es técnicamente posible, desde definir dónde va a ubicarse la empresa, quiénes van a ser sus proveedores y el personal que va a necesitarse, principalmente.
- Elaborar estudios financieros, para determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la empresa (que abarque las funciones de compras, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la evaluación financiera. El Estudio financiero tiene como objetivo medir el valor del dinero en el tiempo.
- Elaborar estudios legales, para contemplar las obligaciones que debe cumplir la empresa, como obtener el RFC, autorización de operaciones por la Secretaría de Estado que regule las actividades de nuestra empresa, cumplir con los derechos de los trabajadores, contar con normas de seguridad para evitar accidentes de trabajo y pagar oportunamente las obligaciones fiscales.
- Elaborar estudios administrativos, para facilitar la organización y operación de la empresa, delegando responsabilidades que agilicen sus funciones y actividades orientadas al logro de objetivos.
- Elaborar un estudio de impacto ambiental, no solo por la conveniencia creciente que la comunidad ha ido adquiriendo en torno a la calidad de vida presente y futura, sino también por los efectos económicos que introduce en un proyecto, ya sea por la necesidad de cumplir con normas impuestas a este respecto como para prevenir futuros impactos negativos derivados de una eventual compensación del daño causado por una inversión.
- Evaluar la rentabilidad del proyecto.
- Evaluar la probabilidad de que esa rentabilidad se cumpla.

Algunas de las preguntas que surgen del problema a investigar, son las siguientes:

1. ¿Hay mercado suficiente?
2. ¿El mercado soportará el precio y/o cantidad?
3. ¿Cómo puede ser esta empresa socialmente responsable?
4. ¿Es técnicamente posible?
5. ¿Este proyecto es rentable?
6. ¿Qué sistema de información financiera se propone para su control?
7. ¿Es controlable dentro del punto de vista administrativo y contable?
8. ¿Cómo se va a diferenciar con respecto a las empresas de este giro ya existentes?
9. ¿Cómo va a impactar de forma positiva al medio ambiente?

Este proyecto se va a realizar, mediante una investigación **explicativa**, porque estudia las causas de los eventos. Intenta dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significatividad a la luz de generalizaciones que dan cuenta de hechos que se producen en determinadas condiciones.

¿Qué probabilidad tengo de que un negocio que se dedique a la compra-venta de artículos para bebé en la ciudad de Morelia, Mich. proporcione una rentabilidad del 30% sobre la inversión inicial dentro de los primeros 4 años?

Por tal razón, el presente trabajo tiene por objeto mostrar que, si realizo el Proyecto de Inversión de una empresa que se dedica a la compra – venta de artículos para bebé, me acerco a ver la rentabilidad y competitividad de la inversión.

La investigación se realizará con ayuda los elementos básicos para un proyecto de inversión, como son: Estudio de Mercado (estadístico y de campo), estrategia comercial, estudio técnico, determinación del tamaño del proyecto, estudio de localización, factibilidad legal, organizacional y financiera. Los anteriores estudios se realizarán en la ciudad de Morelia, Michoacán, en los periodos Agosto 2009 – Julio 2010.

Los datos que sean necesarios para la elaboración de este proyecto, los voy a obtener de: Fuentes bibliográficas, Internet, Estadísticas del INEGI, revistas, encuestas, entrevistas e información de bancos.

MARCO CONTEXTUAL

La Empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

Las empresas pueden ser por su giro: industriales, comerciales o de servicio, en este caso nos vamos a referir a una empresa comercial; que son las que se dedican a la compra venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas. Por el origen de su capital, va a ser privada, y por el número de trabajadores, una pequeña empresa.

Según datos obtenidos del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), en México contamos con 716,097 empresas, de las cuales 663,735 son microempresas y 47,709 (6.66%) son PyMes. Los estados que cuentan con un mayor número de PyMes en la República Mexicana, son el Distrito Federal, Jalisco y el Estado de México, sumando entre éstos 18,093 pequeñas y medianas empresas, que representan el 37.92% del total de PyMes en nuestro país.

Michoacán cuenta con 19,646 empresas, que representan el 2.74% de las empresas que hay en México. De éstas 984 son PyMes, lo que provoca que Michoacán ocupe el lugar número 16 en pequeñas empresas, con 797 empresas y el número 15 en medianas, con 187.

Las PyMes que se dedican al comercio en nuestro país son 16,301, que representan el 34.17% del total; contando en Michoacán con 536 de éstas y representan el 1.12% del total de PyMes en nuestro país y el 3.29% de las PyMes que se dedican al comercio.

En Morelia contamos con 8,936 empresas, de las que 6,916 se dedican al comercio y representan el 37.21% del total de las empresas de Michoacán.

De las 536 PyMes que se dedican al comercio ubicadas en Michoacán, 240 se encuentran en la ciudad de Morelia, 69 en Uruapan, 55 en Zamora y 42 en Apatzingán. De estas 240 empresas que se encuentran en la ciudad de Morelia 200 son pequeñas y 40 medianas.

De acuerdo a la investigación que se pretende realizar, me gustaría enfocarme a las empresas que se dedican a actividades similares a las que se pretende estudiar, como son mueblerías, tiendas departamentales que manejan artículos de bebés y regalos, entre otras. En Morelia tenemos 12 empresas con este giro, de las cuales 9 son pequeñas empresas y 3 medianas. (SIEM, 2009)

MARCO TEÓRICO

“Un proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital (recursos limitados) y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general. La evaluación de éste tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa”. (Baca Urbina, 2006)

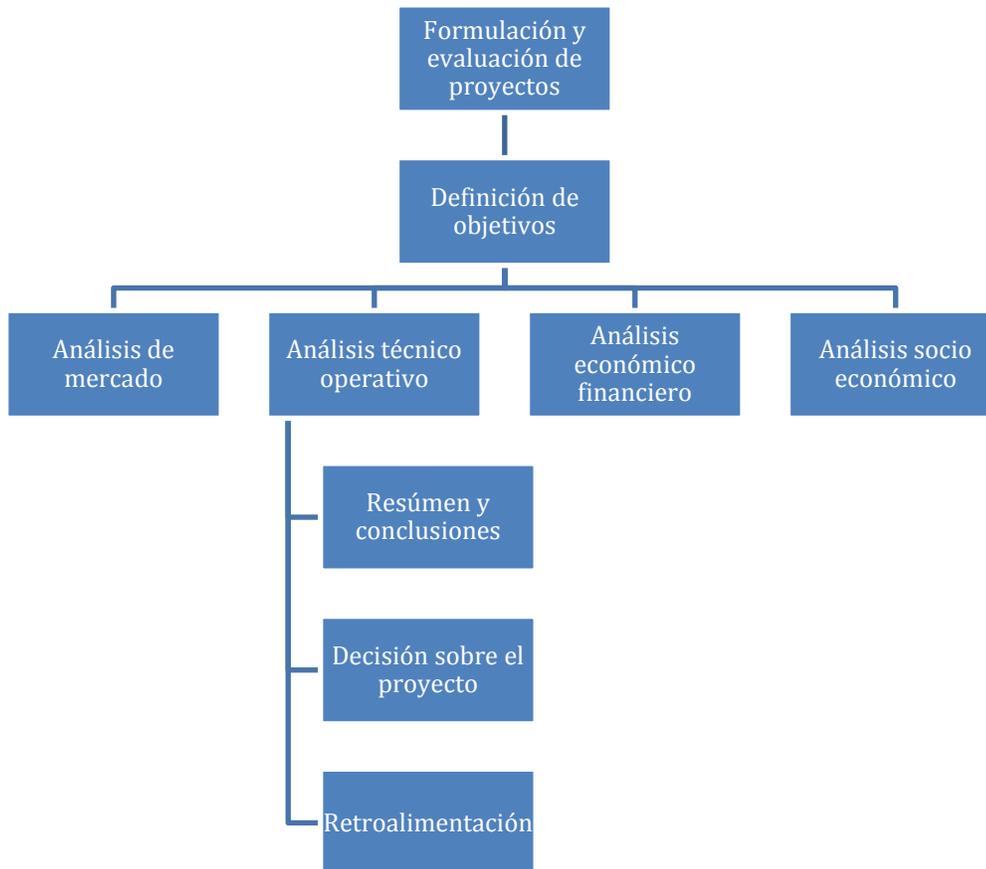
“La preparación y evaluación de proyectos se ha transformado en un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión”. Para muchos, la preparación y evaluación de un proyecto es un instrumento de decisión que determina que si el proyecto se muestra rentable debe implementarse pero que si no resulta rentable, debe abandonarse. Nuestra opción es que la técnica no debe ser tomada como decisional, sino sólo como una posibilidad de proporcionar más información a quien debe decidir. Así, será posible rechazar un proyecto rentable y aceptar uno no rentable”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

“Se distinguen tres niveles de profundidad en un estudio de evaluación de proyectos. Al más simple se le llama **perfil, gran misión o identificación de la idea**, el cual se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones de terreno.

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

El nivel más profundo y final es conocido como **proyecto definitivo**. Contiene básicamente toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos finos. Aquí no sólo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino que deberá

presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción, etc. La información presentada en el proyecto definitivo no debe alterar la decisión tomada respecto a la inversión, siempre que los cálculos hechos en el anteproyecto sean confiables y hayan sido bien evaluados”.



(Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

El análisis completo de un proyecto requiere, por lo menos, de la realización de cuatro estudios complementarios: de mercado, técnico, organizacional-administrativo y financiero. Mientras los tres primeros fundamentalmente proporcionan información económica de costos y beneficios, el último además de generar información, construye los flujos de caja y evalúa el proyecto. Por lo tanto, además de realizar los estudios que he mencionado anteriormente, por su importancia para el análisis completo de un proyecto, se tomará en cuenta el estudio social y el ambiental, ya que

son muy importantes para poder crear una empresa socialmente responsable, que es lo que se pretende.

Debido a la importancia personal del proyecto y tomando en cuenta que la planeación es el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado para el logro de los mismos antes de emprender la acción, considero que es muy importante basarme en ésta.

CAPÍTULO 1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1 DEFINICIÓN

“La investigación de mercados es la reunión, el registro y el análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas y las instituciones en general. En el caso concreto de las empresas privadas, la investigación de mercados ayuda a la dirección a comprender su ambiente, identificar problemas y oportunidades y evaluar y desarrollar alternativas de acción de marketing. Por lo que puede afirmarse que la investigación de mercados es una herramienta muy poderosa para la toma de decisiones, que ayuda a disminuir el riesgo que corren las instituciones en general”. (Benassini, 2001)

Para López Altamirano (2002) la investigación de mercados, llamada también análisis de mercado, estudios de mercado o investigación comercial fue evolucionando en amplitud y complejidad, manteniendo el paso de los problemas que necesitaban ser investigados.

“Describiéndola de modo general, podríamos decir que la investigación de mercados es el esfuerzo para obtener y analizar la información sobre las necesidades, deseos, gustos, recursos, actitudes y comportamiento del público (consumidores actuales o potenciales) para orientar el desarrollo estratégico del negocio hacia nuevas oportunidades, e innovaciones de mercado, y para ayudarlo a desarrollar e implementar las acciones de mercadotecnia y ventas. Todo esto para lograr que la empresa funcione con utilidades”. (López Altamirano, 2002)

“Para lograr los objetivos anteriores, la investigación de mercados requiere de usar y desarrollar enfoques y técnicas que le permitan acumular, ordenar, clasificar, analizar, interpretar y organizar datos tanto cuantitativos como cualitativos, o descriptivos, que se obtienen de fuentes directas e indirectas, ya sean internas o externas. Asimismo, la investigación de mercados tendrá como objetivos estratégicos el identificar y definir oportunidades y problemas de mercadotecnia. Generar, redefinir y evaluar las acciones de mercadotecnia y su seguimiento, para mejorar el proceso mercadotécnico de un negocio, y de esta manera crear un sistema de información para dirigirlo hacia la obtención de resultados”. (Fox, 1974)

“La investigación de mercados debe contestar preguntas relacionadas con el qué, quién, cuándo, quiénes, por qué y en qué pueden los consumidores o usuarios comprar un determinado producto o servicio. También deberá informarnos acerca de quién o quiénes lo fabrican y lo venden compitiendo entre ellos”. (López Altamirano, 2002)

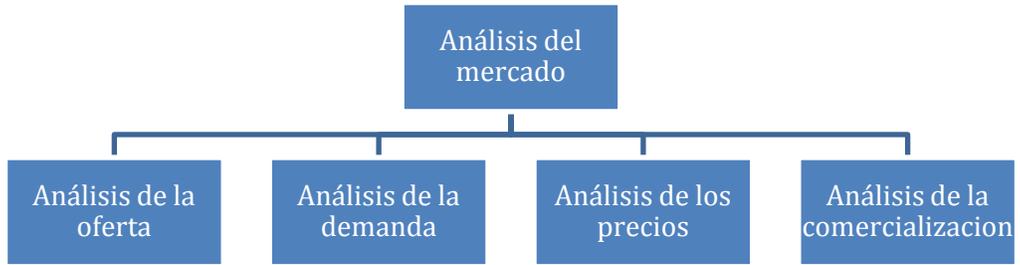
Con esta búsqueda de respuestas a las preguntas mencionadas anteriormente puede hacerse extensiva tanto a bienes y servicios como a personajes, organizaciones, e incluso a ideas e imágenes de marcas, permitiéndonos detectar necesidades y transformarlas en oportunidades de negocios.

En este sentido, podemos resumir que “la investigación de mercados forma un pensamiento de negocios que se apoya en un conjunto de enfoques, de metodologías y técnicas, que nos permite determinar oportunidades de negocios al contestarnos estas preguntas”. (López Altamirano, 2002)

Sapag Chain (2000) menciona que, “al estudiar el mercado de un proyecto es preciso reconocer todo y cada uno de los agentes que, con su actuación, tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir su estrategia comercial. Son cinco, en este sentido, los submercados que se reconocerán al realizar un estudio de factibilidad: proveedor, competidor, distribuidor, consumidor y externo”.

“El objetivo del estudio de mercado es la reunión de antecedentes para determinar la cuantía del flujo de caja, cada actividad del mismo deberá justificarse por proveer información para calcular algún ítem de inversión, de costo de operación o de ingreso”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

Con lo mencionado anteriormente, puedo concluir que el estudio de mercado es una fase muy importante para la elaboración y evaluación de un proyecto de inversión, ya que nos ayuda a explicar el comportamiento de los mercados vinculados a dicho proyecto, evaluar el efecto del proyecto en el equilibrio de los mercados que afecta y nos facilita la valoración de los beneficios y costos del proyecto.



(Baca Urbina, 2006)

1.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

1.2.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

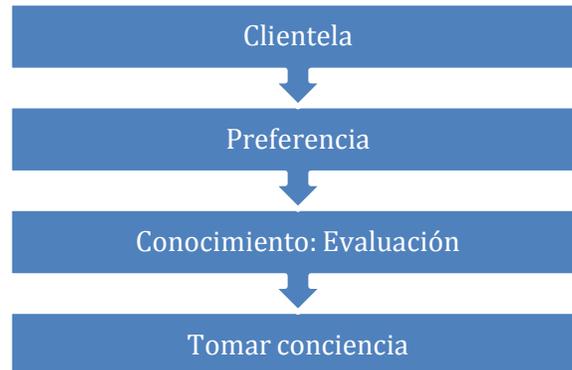
Conocer cuál es la factibilidad de mercado de este proyecto, a través de la detección de sus posibles clientes y proveedores, saber a qué mercado es al que va dirigido y con qué empresas se reparte el mercado del mismo producto.

1.2.2 COMPONENTES DEL ENFOQUE

1.2.2.1 MODELO VERBAL

Un consumidor toma conciencia por primera vez de una tienda. Luego llega a conocerla al evaluarla en términos de los factores que comprenden los criterios de elección. A partir de la evaluación, el consumidor forma un grado de preferencia por la tienda. Si la preferencia es lo bastante fuerte, el consumidor será cliente de la tienda.

1.2.2.2 MODELO GRÁFICO



1.2.2.3 MODELO MATEMÁTICO

$$y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$$

Donde:

y = grado de preferencia

a_0, a_i = parámetros del modelo que deben estimarse estadísticamente

x_i = factores de la clientela de la tienda que constituyen los criterios de elección

1.2.2.4 ESPECIFICACIONES DE LA INFORMACIÓN REQUERIDA

Componente 1

Este componente incluye los criterios que usan los nuevos padres para elegir una tienda en la cual puedan comprar la ropa para sus bebés. De acuerdo con el proceso esbozado antes, el investigador identificó los siguientes factores como parte de los criterios de elección: calidad de las mercancías, variedad y surtido de las mercancías, políticas de devolución y cambio, servicio del personal de la tienda, precios, conveniencia de la ubicación, distribución de la tienda y facturación. Debe pedirse a los entrevistados que califiquen la importancia de cada factor para su elección de una tienda.

Componente 2

Este componente tiene que ver con la competencia. A partir de las conversaciones con la gerencia, el investigador identificó 7 tiendas como competidoras de Bebitos. Debe pedirse a los encuestados que evalúen a Bebitos y a sus 7 competidores en los 8 criterios de elección.

Componente 3

El aspecto principal de este componente son categorías de producto específicas. Se seleccionaron 5 categorías de productos diferentes, incluyendo muebles, ropa, regalos, juguetes y accesorios para bebés. Debe preguntarse a los encuestados si compran en cada una de las 7 tiendas las 5 categorías de productos.

Componente 4

Debe obtenerse de los encuestados información sobre las características demográficas estándar del universo a investigar, para determinar nuestro mercado.

1.2.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

1.2.3.1 LAS SEIS PREGUNTAS

1. Quién: ¿Quién debería considerarse cliente de una tienda de artículos de bebés particular?

Algunas posibilidades son:

- a. Cualquier persona que entre a la tienda, ya sea que compre algo o no.
 - b. Cualquiera que compre cualquier cosa de la tienda.
 - c. Cualquiera que haga compras en la tienda al menos una vez al mes.
 - d. La persona en el hogar que sea responsable de hacer las compras para sus bebés.
2. Qué: ¿Qué información debería obtenerse de los encuestados? Es posible obtener una gran variedad de información, incluyendo:
 - a. La frecuencia con la que diferentes tiendas de artículos de bebés son visitadas debido a categorías específicas de productos.
 - b. Los productos que compran más frecuentemente.
 - c. Los precios que son más accesibles para su poder adquisitivo.
 - d. Su preferencia entre precio y calidad.
 - e. La aceptación que muestran ante la apertura de una tienda que ofrezca artículos para bebés en la ciudad.
 - f. La evaluación de varias tiendas de artículos de bebés en términos de criterios de elección destacados.
 - g. Datos psicográficos y de estilos de vida, de hábitos de consumo de medios de comunicación, y demográficos.
 3. Cuándo: ¿Cuándo debería obtenerse la información de los encuestados? Las opciones disponibles incluyen:
 - a. Antes de las compras
 - b. Durante las compras

- c. Inmediatamente después de las compras.
 - d. Algún tiempo después de las compras, para dar tiempo a que evalúen su experiencia al comprar.
4. Dónde: ¿Dónde debería contactarse a los encuestados para obtener la información requerida?
- Las posibilidades incluyen contactar a los encuestados:
- a. En la zona donde se planea establecer la tienda.
 - b. Fuera de alguna otra tienda de artículos para bebés.
 - c. En un centro comercial.
 - d. En casa.
5. Por qué: ¿Por qué se debería obtener información de los encuestados? ¿Por qué se realiza el proyecto de investigación de mercados? Las posibles respuestas podrían ser:
- a. Detectar a nuestros posibles clientes.
 - b. Definir la participación en el mercado.
 - c. Decidir la ubicación de la tienda.
 - d. Desarrollar una campaña promocional adecuada.
6. Cómo: ¿Cómo se va a obtener la información de los encuestados? Las posibles formas serían:
- a. Observación de la conducta de los encuestados.
 - b. Encuestas personales.
 - c. Encuestas electrónicas (por correo electrónico o Internet).

1.2.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA: ENCUESTAS Y OBSERVACIÓN

Debido a la información que se pretende obtener, lo más sencillo y eficaz es utilizar la técnica de encuesta aplicada, aplicando encuestas personales en centros comerciales por las ventajas que se obtendrían en comparación con otras técnicas de encuesta.

1.2.4.1 ENCUESTA

BEBITOS

...Artículos para bebés y regalos

Sexo: F M Edad: _____ Ocupación _____

Localidad _____

Instrucciones: Escriba una X al lado de la respuesta correcta.

1. ¿Tiene hijos pequeños (de 0 a 3 años)?
 Sí No
2. En su casa, ¿quién compra los artículos para sus bebés y niños de hasta 3 años de edad?
 Mamá Papá Otro (por favor especifique)
3. En un mes normal ¿Con qué frecuencia compra usted artículos para sus pequeños?
 Menos de una vez
 1 ó 2 veces
 3 ó 4 veces
 Más de 4 veces
4. ¿Qué artículos son los que más compra?
 Muebles
 Ropa
 Regalos
 Juguetes
 Accesorios para bebés
5. En un mes normal, ¿Cuánto gasta en los artículos que requiere para el cuidado de sus bebés y niños de hasta 3 años de edad?
 De \$ 100 a \$ 300 De \$ 400 a \$ 900 Más de \$ 1,000
6. ¿A qué tienda prefiere ir cuando requiere de alguno de estos productos?

7. ¿Cuáles son 3 características por las que usted prefiere esta tienda?

8. ¿Le gustaría que hubiera una tienda que le ofreciera todos los productos que necesita para el cuidado y desarrollo integral de sus bebés y niños de hasta 3 años de edad?
 Sí No

1.2.5 PREPARACIÓN DEL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.5.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN META

Elementos: Hombres o mujeres jefes de familia que realizan la compra de artículos para sus bebés y niños de hasta 3 años de edad

Unidades de muestreo: Mercado Independencia y Bosque Cuauhtémoc

Extensión: Morelia, Michoacán

Tiempo: Febrero – Julio 2010

1.2.5.2 DETERMINACIÓN DE LA TÉCNICA DE MUESTREO

Muestreo probabilístico aleatorio simple, en el que cada elemento de la población tiene una probabilidad de selección igual y conocida. Además, cada posible muestra de un determinado tamaño (n) tiene una probabilidad igual y conocida de ser la muestra seleccionada realmente. Esto implica que cada elemento se selecciona de manera independiente de cualquier otro elemento. La muestra se extrae del marco de muestreo usando un procedimiento aleatorio.

1.2.5.3 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{t^2 \times p(1-p)}{m^2}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra requerido

t = Nivel de confianza de 95% (valor estándar de 1.96)

p = Estimación de nuestros posibles clientes

m = Margen de error de 5% (valor estándar de 0.05)

Considerando para este Proyecto que el total de la Población de Morelia es de 684,145 habitantes; 282,453 (INEGI, 2010) tienen de 15 a 39 años y el 20.73% son posibles padres con hijos de 0 a 4

años, nos da como resultado que los posibles clientes son el 20.73% del total de la población, por lo que es la estimación de nuestros posibles clientes.

t = 95% (valor estándar de 1.96)

p = 20.73%

m = 5% (valor estándar de 0.05)

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.2073 (1 - 0.2073)}{0.05^2}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.1643}{0.0025}$$

$$n = \frac{0.631175}{0.0025}$$

n= 252

Por lo tanto, el tamaño de la muestra, sería de 252 personas.

1.2.6. RECOLECCIÓN, PREPARACIÓN Y ANÁLISIS

1.2.6.1 RECOLECCIÓN DE DATOS

Las encuestas fueron aplicadas el día 20 de Febrero de 2010, una parte de ellas fueron aplicadas a nuevos padres que pasaban cerca del Mercado Independencia y otra parte fue aplicada a dichos clientes potenciales que estaban en el Bosque Cuauhtémoc, ambos lugares son de la ciudad de Morelia, Michoacán. El resumen de las respuestas obtenidas se muestran en el anexo 1.1, en donde los números que se muestran en la parte superior pertenecen a cada una de las preguntas realizadas.

1. ¿Tiene hijos pequeños (de 0 a 3 años)?
2. En su casa, ¿quién compra los artículos para sus bebés y niños de hasta 3 años de edad?
3. En un mes normal, ¿Con qué frecuencia compra usted artículos para sus pequeños?
4. ¿Qué artículos son los que más compra?

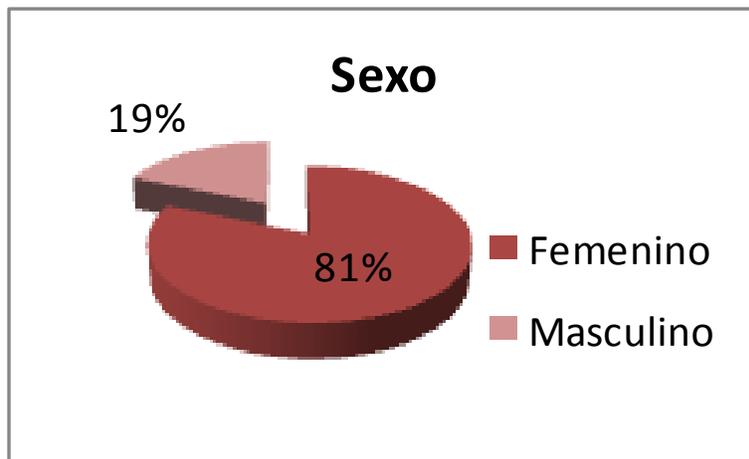
5. En un mes normal, ¿Cuánto gasta en los artículos que requiere para el cuidado de sus bebés y niños de hasta 3 años de edad?
6. ¿A qué tienda prefiere ir cuando requiere de alguno de estos productos?
7. ¿Cuáles son 3 características por las que usted prefiere esta tienda?
8. ¿Le gustaría que hubiera una tienda que le ofreciera todos los productos que necesita para el cuidado y desarrollo integral de sus bebés y niños de hasta 3 años de edad?

1.2.6.2 PREPARACIÓN DE DATOS

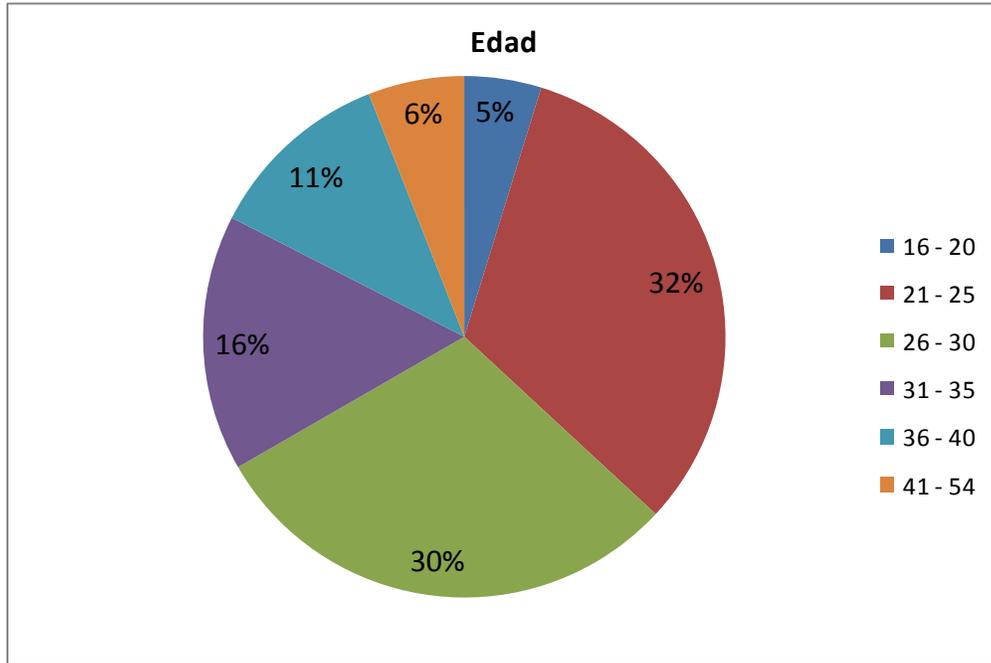
Los datos obtenidos se han procesado a través de diferentes tablas dinámicas que nos ayudarán a tener la información que necesitamos. Las tablas se muestran en el anexo 1.2.

1.2.6.3 ANÁLISIS DE DATOS

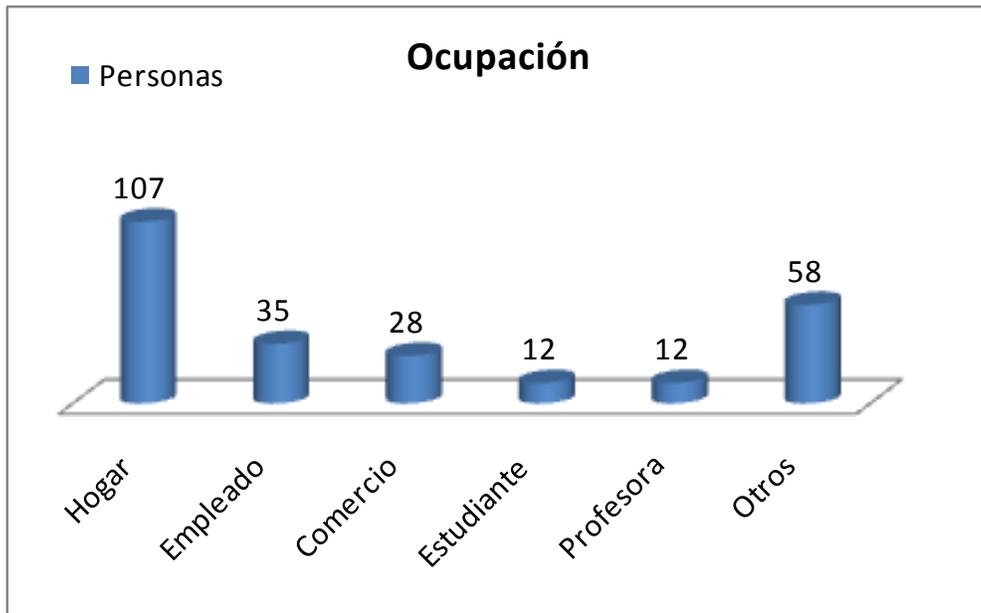
La información obtenida fue en su mayoría del sexo femenino.



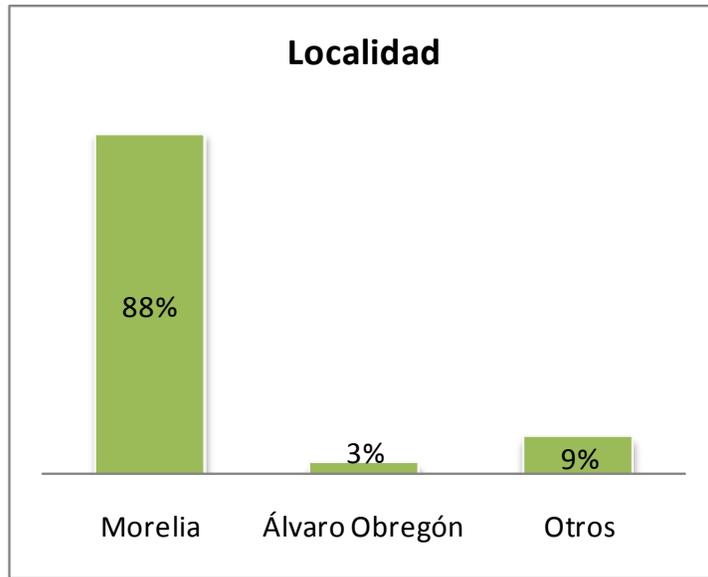
Las edades más frecuentes de los nuevos padres son los 23, 24, 25, 28 y 30 años de edad.



Las ocupaciones más frecuentes a las que se entrevistaron son amas de casa, empleados y comerciantes, principalmente.



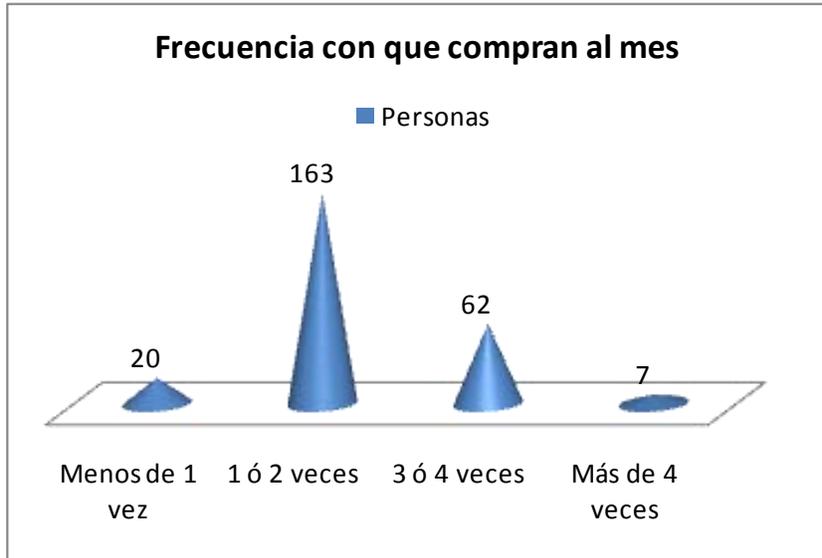
En su gran mayoría pertenecen a la Localidad de Morelia, Michoacán.



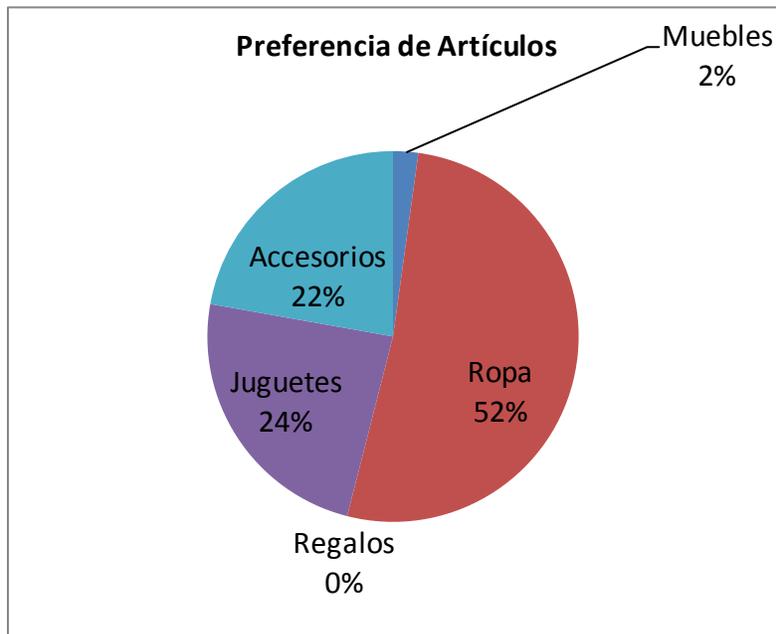
La gran parte de las personas que realizan las compras son mamá y papá, aunque en ocasiones ellos permiten que sean los niños quienes escogen sus cosas.



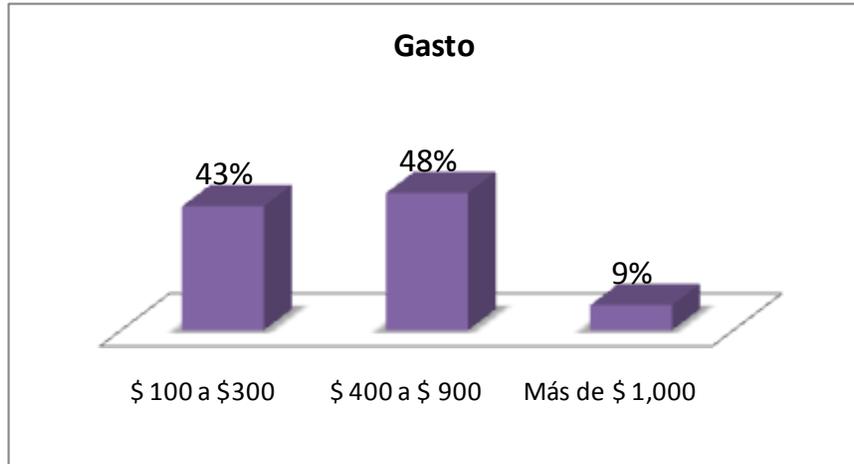
Casi todos realizan sus compras 1 ó 2 veces al mes y en menor cantidad compran 3 ó 4 veces al mes.



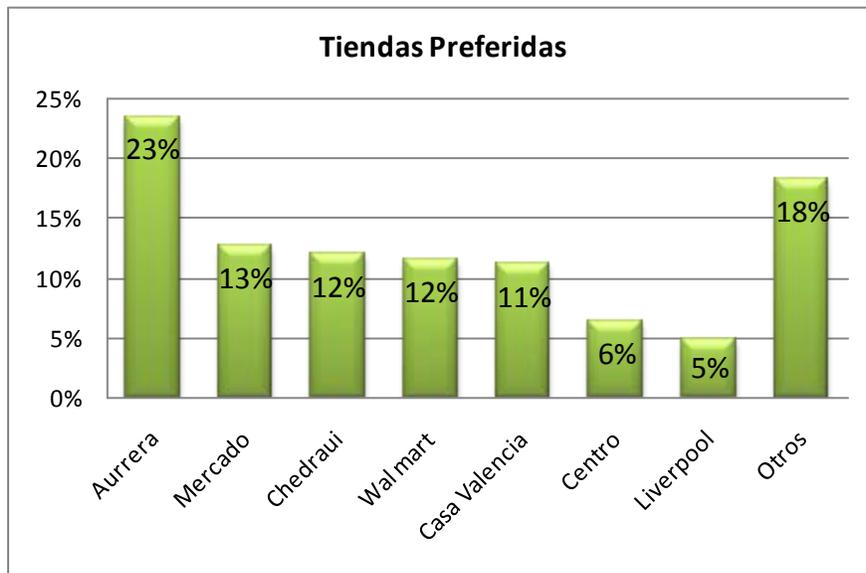
Los artículos que más se compran son: ropa, juguetes y accesorios.



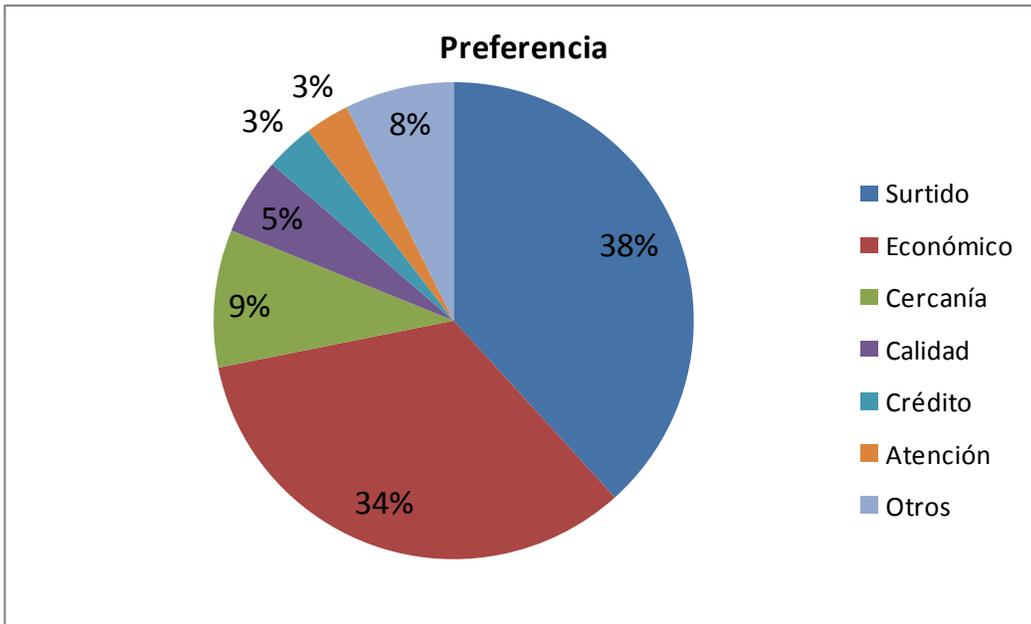
Lo más común es que en cada compra se gasten de \$ 400 a \$ 900 pesos, aunque está casi al mismo nivel de compras de entre \$ 100 a \$ 300 pesos.



La tienda que tiene más preferencia es Aurrera.



Las tiendas preferidas tiene las siguientes principales características: Surtido y precios económicos.



Al 95% de los encuestados, les gustaría que hubiera una tienda que le ofreciera todos los productos que necesita para el cuidado y desarrollo sus bebés y niños de hasta 3 años de edad.



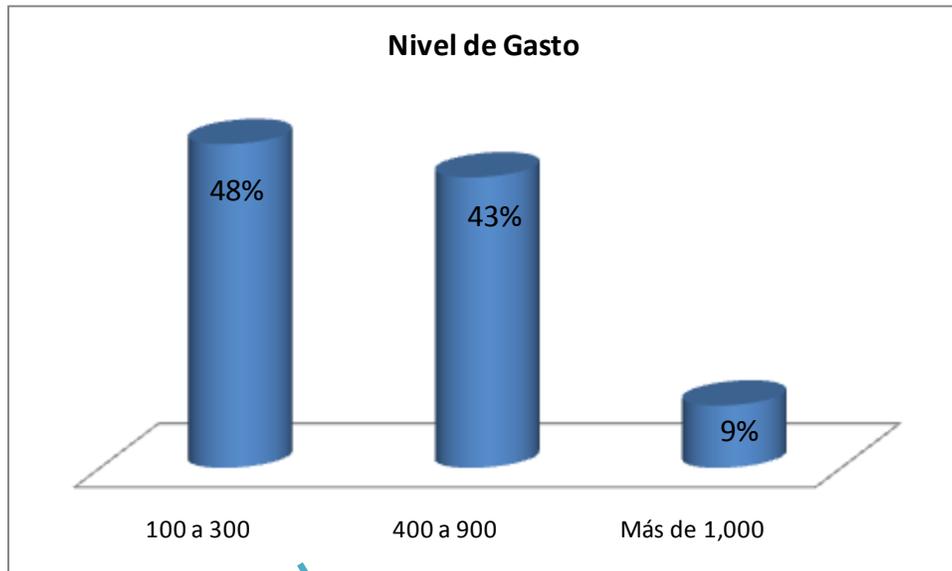
1.2.6.3.1 Conclusión

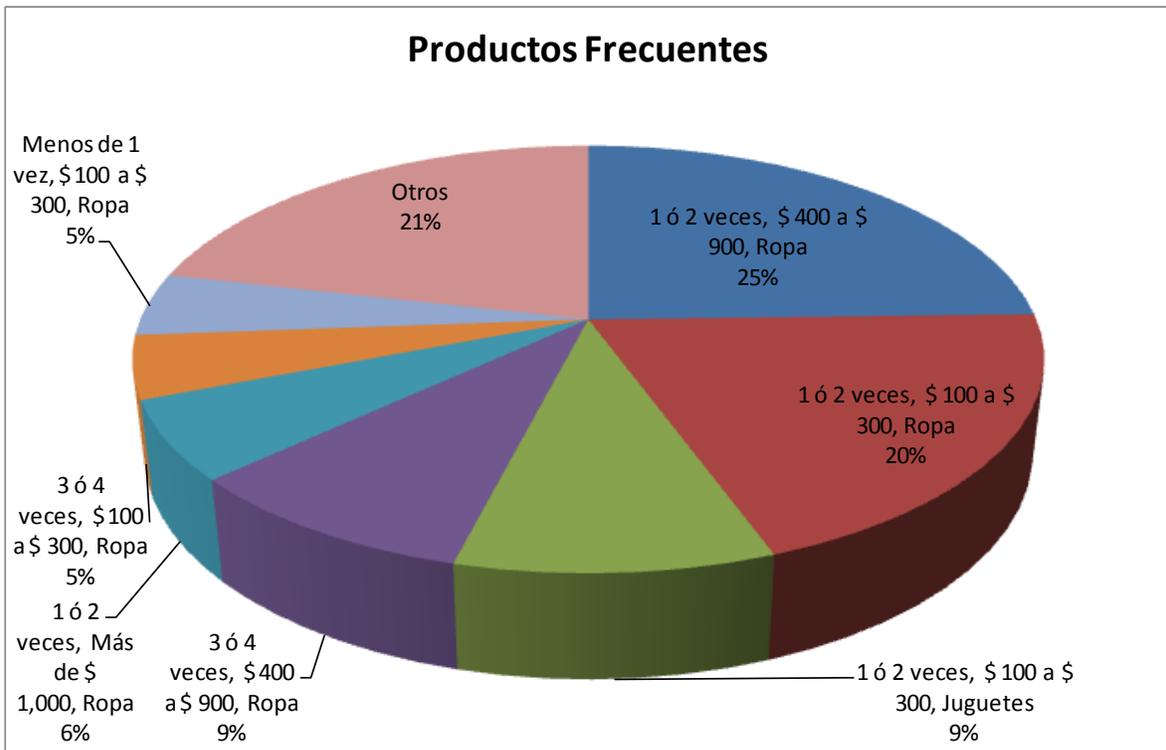
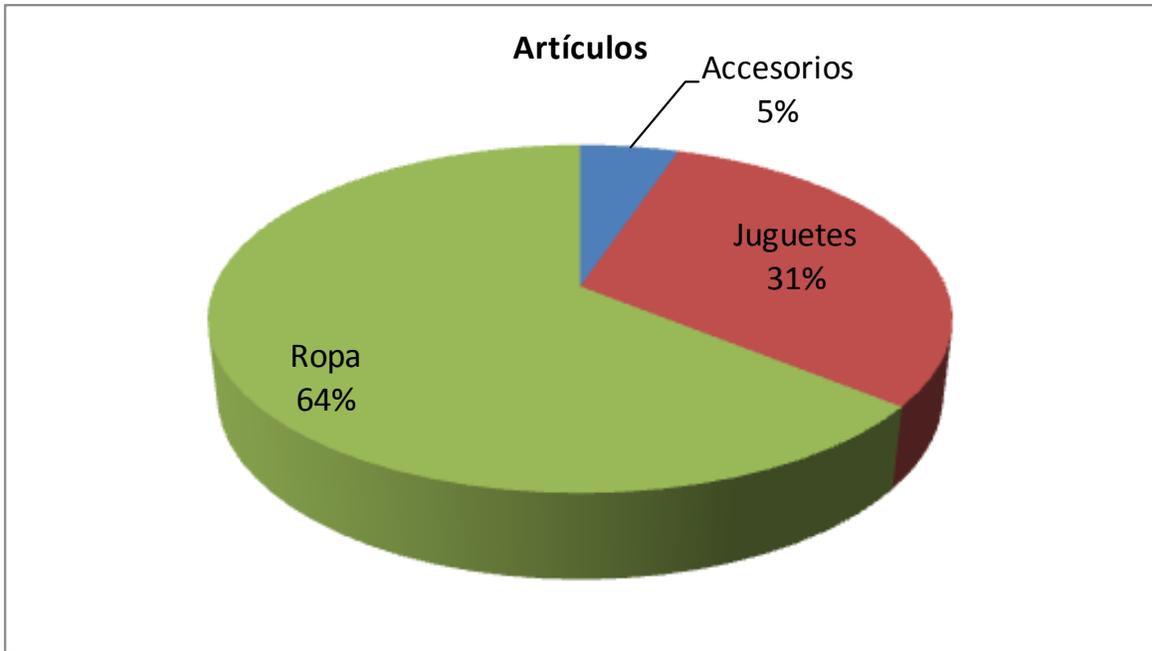
Con la anterior información puedo decir que el mercado al que nos enfocaremos principalmente es a las nuevas mamás de entre 23 y 30 años. Sus principales ocupaciones son amas de casa, empleadas y comerciantes de Morelia, Michoacán.

La frecuencia con que realizan compras para sus pequeños es de 1 ó 2 veces al mes, en su mayoría gastan entre 100 a 300 pesos en ropa, juguetes y accesorios; en segundo lugar gastan de 400 a 900 pesos en los mismos productos y en tercer y último lugar gastan más de 1,000 pesos en ropa.

También hay una cantidad significativa de ellas que realizan compras 3 ó 4 veces al mes, gastando de 400 a 900 pesos en ropa, accesorios y muebles; en segundo lugar gastan de 100 a 300 pesos en ropa, juguetes y muebles; y por último, gastan más de 1,000 pesos en accesorios, esta información puede revisarse en la tabla que se presenta en el anexo 1.3.

Haciendo un análisis de lo que gastan y en qué gastan la gran mayoría, es cuando van con una frecuencia de 1 ó 2 veces al mes a comprar artículos para sus pequeños.





(Malhotra, 2008)

1.2.7 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA ESPERADA

En base a los estudios anteriores, podríamos considerar que la demanda esperada por mes es la siguiente:

Producto	Número de compradores	Compras promedio	Visitas mensuales	Compras totales
Accesorios	4	200.00	2	1,600.00
	4	400.00	2	3,200.00
	8	400.00	3	9,600.00
	7	1,000.00	3	21,000.00
				35,400.00
Juguetes	24	200.00	2	9,600.00
	4	400.00	2	3,200.00
	4	200.00	3	2,400.00
	4	400.00	1	1,600.00
				16,800.00
Ropa	50	200.00	2	20,000.00
	62	400.00	2	49,600.00
	15	1,000.00	2	30,000.00
	12	200.00	3	7,200.00
	23	400.00	3	27,600.00
	7	400.00	4	11,200.00
	12	200.00	1	2,400.00
	4	400.00	1	1,600.00
				149,600.00
Muebles	4	200.00	3	2,400.00
	4	400.00	3	4,800.00
				7,200.00
TOTAL				209,000.00

1.2.8 DETERMINACIÓN DE LA COMPETENCIA

Algunas de las empresas que manejan productos similares son:



Aunque hay algunas otras que por ser empresas más pequeñas, no tienen logotipo, pero que siguen siendo competencia, ya que ofrecen productos similares.

CAPÍTULO 2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1 DEFINICIÓN

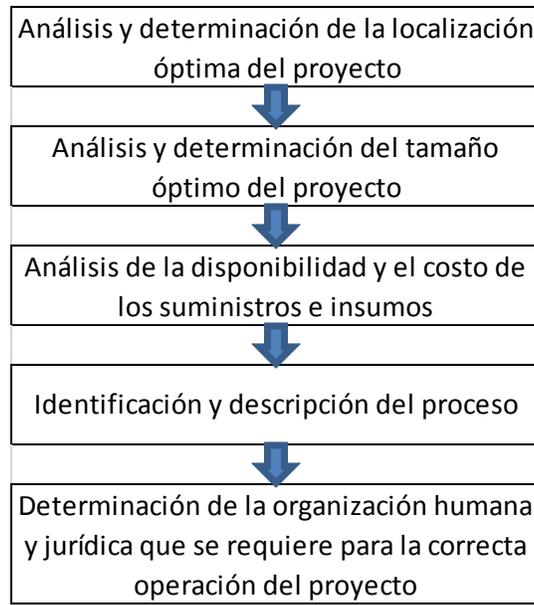
“El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones de los costos de operación pertinentes a esta área. Una de las conclusiones de este estudio es que deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

Para Baca Urbina (2006) “los objetivos del análisis técnico-operativo de un proyecto son los siguientes:

- Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
- Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos para realizar la producción”.

“En resumen, se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”. (Baca Urbina, 2006)

Las partes que conforman el estudio técnico son las siguientes:



(Baca Urbina, 2006)

El tamaño óptimo de un proyecto, según Baca Urbina (2006) “es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”.

“Además de definir el tamaño de un proyecto de la manera descrita, en otro tipo de aplicaciones existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía”. (Baca Urbina, 2006)

Puedo concluir que la definición del tamaño del proyecto es muy importante para la determinación de las inversiones y costos que se derivan del estudio técnico.

“En la práctica, determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos estos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas, y las alternativas de tamaño entre las cuales se puede escoger se reduce a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados.

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (costo social)”. (Baca Urbina, 2006)

2.2 UBICACIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto se ubicará en el estado de Michoacán, en la ciudad de Morelia.



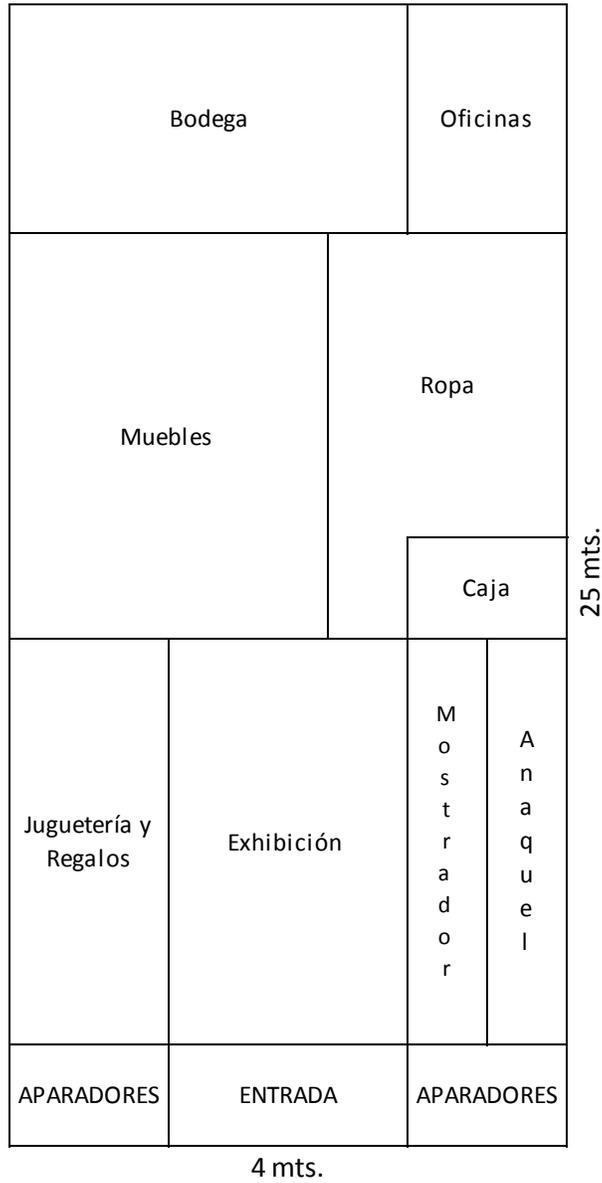


La ubicación propuesta del proyecto es cercana al Mercado Independencia, ya que considero que es un punto con mucha afluencia de gente, sobre todo gente de clase media.



2.3 DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL

El local cuenta con 100 metros cuadrados, ya que sus medidas son 4 metros de frente por 25 metros de fondo. Y la distribución estimada es la que se muestra en el siguiente esquema.



La distribución anterior con muebles, se presenta en el anexo 2.1

2.4 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

El personal que se requiere para llevar a cabo el proyecto, son las que se mencionan en el cuadro siguiente, en donde se menciona las cantidades que se estiman pagar a cada uno de estos integrantes:

	Salario Diario	Sueldo Mensual	Total
Gerente general	200.00	6,000.00	6,000.00
3 Vendedores	100.00	3,000.00	9,000.00
1 Contador	66.67	2,000.00	2,000.00
			17,000.00

Requisitos para Gerente General

Escolaridad mínima: Licenciatura en Contaduría Pública o Administración de Empresas

Experiencia: Manejo de computadora, ventas, facilidad de palabra y actitud de servicio.

Años de experiencia: 6 meses – 1 año

Edad mínima: 23 años

Buena presentación

Requisitos para Vendedores

Escolaridad mínima: Preparatoria

Experiencia: Acomodo de mercancía, atención a clientes, actitud de servicio.

Años de experiencia: Ninguna

Edad mínima: 18 a 28 años

Buena presentación

Requisitos para Contador

Escolaridad mínima: Licenciatura en Contaduría Pública (Titulado)

Experiencia: Manejo del programa Contpaq, Cheqpac y Nomipaq, manejo de excel y actitud de servicio.

Años de experiencia: 6 meses – 1 año

Edad mínima: 23 años

Buena presentación

2.5 MAQUINARIA Y EQUIPO

Para realizar las actividades de venta, exhibición y control, tanto administrativo como financiero del proyecto, se necesita el siguiente equipo:

2 Góndolas	140,000.00
1 Muro ranurado	10,000.00
3 Exhibidor	21,000.00
3 Mesas	3,000.00
1 Mostrador	10,000.00
1 Anaquel	20,000.00
2 Computadoras	16,000.00
3 Sillas	500.00
1 Escritorio	3,000.00
1 Caja	5,000.00
1 Mueble para caja	15,000.00
	243,500.00

2.6 GASTOS FIJOS MENSUALES

Los gastos fijos que se están considerando, para lograr un buen funcionamiento para la empresa, son los que se muestran en la siguiente tabla:

Renta	25,000.00
Agua	300.00
Luz	2,500.00
Teléfono	800.00
	28,600.00

2.7 PROVEEDORES

Algunos de los posibles proveedores son los que se mencionan más adelante, pero esto es simplemente enunciativo, ya que se necesita establecer el contacto con ellos, porque para la adquisición de varios de los artículos de estas marcas, se necesita ir con distribuidores, ya que por el tamaño de la tienda, no se puede comprar volúmenes tan grandes



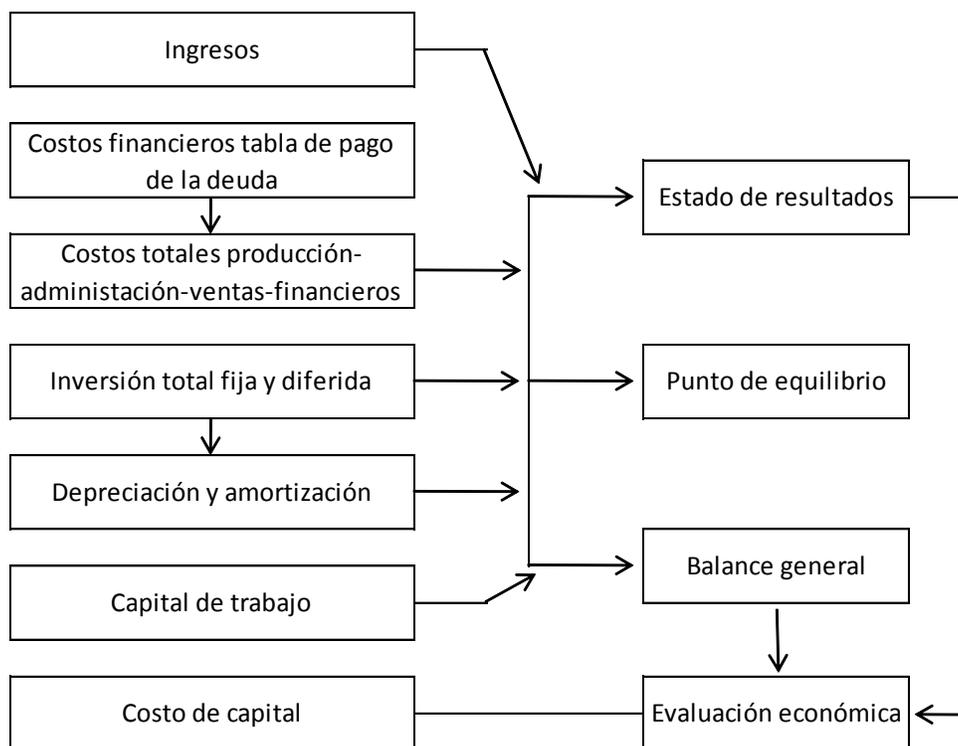
CAPÍTULO 3. ESTUDIO FINANCIERO

3.1 DEFINICIÓN

“Los objetivos de esta etapa son de ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

“La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica”. (Baca Urbina, 2006)

La estructuración del análisis económico es la siguiente:



(Baca Urbina, 2006)

“La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse, según Sapag Chain (2000) “en terrenos, obras físicas, equipamiento de fábrica y oficinas, capital de trabajo, puesta en marcha y otros. Puesto que durante la vida de operación del proyecto puede ser necesario incurrir en inversiones para ampliaciones de las edificaciones, reposición del equipamiento o adiciones de capital de trabajo, será preciso presentar un calendario de inversiones y reinversiones que pueda elaborarse en 2 informes separados, correspondientes a la etapa previa a la puesta en marcha y durante la operación”.

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado.

La parte de análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación del negocio así, como una serie de indicadores que servirán como base para la parte final u definitiva del proyecto que es la evaluación económica.

“Los costos de operación se calculan con la información de todos los estudios anteriores. Existe, sin embargo, un ítem de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias, porque este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa, que pueden ser diferentes de los resultados efectivos obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

“La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de costos y beneficios. La existencia de algunas diferencias en ciertas posiciones conceptuales en cuanto a que la rentabilidad del proyecto puede ser distinta de la rentabilidad para el inversionista, por la incidencia del financiamiento”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

“El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que son complementarios entre sí. La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto hace necesario considerar el riesgo de invertir en él. Se han desarrollado muchos métodos para incluir el riesgo e incertidumbre de la ocurrencia de los beneficios que se esperan del proyecto. Algunos incorporan directamente el efecto del riesgo en los datos del proyecto, mientras que otros determinan la variabilidad máxima que podrían experimentar algunas de las variables para que el proyecto siga siendo rentable. Este último criterio corresponde al análisis de sensibilidad.

Evaluar un proyecto a un plazo fijo puede llevar a conclusiones erradas respecto del mismo. Muchas veces se adopta como norma que un proyecto debe evaluarse a diez años. Sin embargo, es posible que la rentabilidad de un proyecto sea mayor si su puesta en marcha se posterga algunos períodos. No todos los proyectos rentables deben implementarse de inmediato, aun cuando existan los recursos necesarios, si se maximiza su rentabilidad postergando su iniciación. Siguiendo el mismo raciocinio anterior, puede concluirse que un proyecto es más rentable si se abandona antes de la fecha prevista en la evaluación.

Por último, una variable que complementa la información posible de proveer a quien deba tomar una decisión se relaciona con el funcionamiento. Cuando se incluye su efecto en un flujo de caja, ya sea por la contratación de un leasing o de una deuda para financiar parte de la inversión, deja de medirse la rentabilidad del proyecto y se determina la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto, la cual puede ser sustancialmente distinta a la del proyecto. Obviamente el inversionista tomará una decisión sobre bases más documentadas si se le proporcionan ambas rentabilidades”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

3.2 INVERSIÓN NECESARIA

Para la realización de este proyecto se cuenta con los siguientes presupuestos de inversión y operación:

Presupuesto de Inversión	
Mobiliario y equipo	224,000.00
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00
Equipo de cómputo	16,000.00
Remodelaciones y mejoras	80,000.00
Total	\$ 323,500.00

Presupuesto de Operación	
Renta	25,000.00
Agua	300.00
Luz	2,500.00
Teléfono	800.00
Sueldos administrativos	8,027.47
Sueldos del área de ventas	9,024.45
Papelería de oficina por mes	1,000.00
Mantenimiento por mes	1,500.00
Publicidad mensual	3,000.00
Total	\$ 51,151.92

Con lo anterior, podemos elaborar el balance inicial, esto considerando que se solicita un crédito a 4 años, sobre un capital de \$ 150,000 a una tasa de cetes más 10, los cetes a un plazo de 28 días están actualmente al 5%, según se muestra en la página del Banco de México. El crédito es con pagos anuales iguales. Se muestra en el anexo 3.1.

Se cuenta con un crédito a 30 días con algunos proveedores, que representa el 20% del total de las compras.

La depreciación de los activos fijos y la amortización del activo diferido, se hacen conforme a los porcentos máximos establecidos en la Ley del Impuestos sobre la Renta. Se muestra en el anexo 3.2.

Universidad Vasco de Quiroga

BEBITOS			
Balance Inicial			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		Pasivo a Corto Plazo	
Caja	\$ 2,000.00	Proveedores	\$ 29,260.00
Bancos	51,151.92	Acreeedores diversos	<u>30,039.80</u> \$ 59,299.80
Inventarios	<u>146,300.00</u> \$ 199,451.92		
Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Mobiliario y equipo	224,000.00	Acreeedores diversos	<u>119,960.20</u> 119,960.20
Depreciación acumulada	-		
Equipo de cómputo	16,000.00		
Depreciación acumulada	-		
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00		
Depreciación acumulada	-		
Remodelaciones y mejoras	80,000.00		
Depreciación acumulada	<u>-</u> 323,500.00		
Activo Diferido			
Gastos preoperativos	12,000.00		
Amortización acumulada	<u>-</u> 12,000.00		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 534,951.92</u>	TOTAL PASIVO	\$ 179,260.00
		CAPITAL	
		Contribuido	
		Capital Social	<u>355,691.92</u>
		TOTAL CAPITAL	<u>355,691.92</u>
		TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>\$ 534,951.92</u>
	<i>Luz Mirella Valencia Pineda</i>		<i>Eduardo Valencia González</i>
	ELABORÓ		AUTORIZÓ
	C.P. Luz Mirella Valencia Pineda		Sr. Eduardo Valencia González
	Contador general		Gerente general

3.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

Con los datos antes mencionados, podemos obtener el punto de equilibrio en ventas, ya que por la variedad de artículos que se pretende ofrecer, es muy complicado obtenerlo en unidades.

$$\text{Punto de Equilibrio (ventas)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio (ventas)} = \frac{678,881.27}{1 - \frac{1,755,600.00}{2,508,000.00}} = \$2,262,937.56$$

3.4 BALANCE GENERAL PROYECTADO

BEBITOS			
Balance General al 31 de Diciembre de 2011			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		Pasivo a Corto Plazo	
Caja	\$ 2,000.00	Proveedores	\$ 59,983.00
Bancos	106,473.73	Acreedores diversos	<u>34,545.77</u> \$ 94,528.77
Inventarios	<u>153,615.00</u>		
	\$ 262,088.73		
Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Mobiliario y equipo	224,000.00	Acreedores diversos	<u>85,414.42</u> 85,414.42
Depreciación acumulada	15,680.00		
Equipo de cómputo	16,000.00		
Depreciación acumulada	3,840.04		
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00		
Depreciación acumulada	245.00		
Remodelaciones y mejoras	80,000.00		
Depreciación acumulada	<u>4,000.00</u>		
	299,734.96		
Activo Diferido		TOTAL PASIVO	
Gastos preoperativos	12,000.00		\$ 179,943.20
Amortización acumulada	<u>1,200.00</u>		
	10,800.00		
		CAPITAL	
		Contribuido	
		Capital Social	355,691.92
		Utilidad del Ejercicio	<u>55,040.98</u>
		TOTAL CAPITAL	<u>410,732.90</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 572,623.70</u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>\$ 590,676.09</u>
	<i>Luz Mirella Valencia Pineda</i>		<i>Eduardo Valencia González</i>
	ELABORÓ		AUTORIZÓ
	C.P. Luz Mirella Valencia Pineda		Sr. Eduardo Valencia González
	Contador general		Gerente general

Universidad Vasco de Quiroga

BEBITOS			
Balance General al 31 de Diciembre de 2012			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		Pasivo a Corto Plazo	
Caja	\$ 2,000.00	Proveedores	\$ 62,982.15
Bancos	159,741.31	Acreedores diversos	<u>39,727.64</u> \$ 102,709.79
Inventarios	<u>161,295.75</u> \$ 323,037.06		
Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Mobiliario y equipo	224,000.00	Acreedores diversos	<u>45,686.79</u> 45,686.79
Depreciación acumulada	31,360.00		
Equipo de cómputo	16,000.00		
Depreciación acumulada	7,680.08		
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00		
Depreciación acumulada	490.00		
Remodelaciones y mejoras	80,000.00		
Depreciación acumulada	<u>8,000.00</u> 275,969.92		
Activo Diferido			
Gastos preoperativos	12,000.00		
Amortización acumulada	<u>2,400.00</u> 9,600.00		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 608,606.98</u>	TOTAL PASIVO	\$ 148,396.57
		CAPITAL	
		Contribuido	
		Capital Social	355,691.92
		Utilidad del Ejercicio	80,316.56
		Utilidad de ejercicios anteriores	<u>55,040.98</u>
		TOTAL CAPITAL	<u>491,049.45</u>
		TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>\$ 639,446.03</u>
	<i>Luz Mirella Valencia Pineda</i>		<i>Eduardo Valencia González</i>
	ELABORÓ		AUTORIZÓ
	C.P. Luz Mirella Valencia Pineda		Sr. Eduardo Valencia González
	Contador general		Gerente general

Universidad Vasco de Quiroga

BEBITOS			
Balance General al 31 de Diciembre de 2013			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		Pasivo a Corto Plazo	
Caja	\$ 2,000.00	Proveedores	\$ 66,131.26
Bancos	239,988.01	Acreedores diversos	<u>45,686.79</u> \$ 111,818.04
Inventarios	<u>169,360.54</u>		
	\$ 411,348.55	Pasivo a Largo Plazo	
Activo Fijo		Acreedores diversos	<u>-</u> -
Mobiliario y equipo	224,000.00		
Depreciación acumulada	47,040.00	TOTAL PASIVO	\$ 111,818.04
Equipo de cómputo	16,000.00		
Depreciación acumulada	11,520.12	CAPITAL	
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00	Contribuido	
Depreciación acumulada	735.00	Capital Social	355,691.92
Remodelaciones y mejoras	80,000.00	Utilidad del Ejercicio	107,126.28
Depreciación acumulada	<u>12,000.00</u>	Utilidad de ejercicios anteriores	<u>135,357.54</u>
	252,204.88		
Activo Diferido		TOTAL CAPITAL	<u>598,175.73</u>
Gastos preoperativos	12,000.00		
Amortización acumulada	<u>3,600.00</u>		
	8,400.00		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 671,953.44</u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>\$ 709,993.78</u>
	<i>Luz Mirella Valencia Pineda</i>		<i>Eduardo Valencia González</i>
	ELABORÓ		AUTORIZÓ
	C.P. Luz Mirella Valencia Pineda		Sr. Eduardo Valencia González
	Contador general		Gerente general

Universidad Vasco de Quiroga

BEBITOS			
Balance General al 31 de Diciembre de 2014			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		Pasivo a Corto Plazo	
Caja	\$ 2,000.00	Proveedores	\$ 69,437.82
Bancos	347,716.26	Acreedores diversos	<u> -</u> \$ 69,437.82
Inventarios	<u>177,828.56</u>		
	\$ 527,544.83	Pasivo a Largo Plazo	
Activo Fijo		Acreedores diversos	<u> -</u> <u> -</u>
Mobiliario y equipo	224,000.00		
Depreciación acumulada	62,720.00	TOTAL PASIVO	\$ 69,437.82
Equipo de cómputo	16,000.00		
Depreciación acumulada	12,800.00	CAPITAL	
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00	Contribuido	
Depreciación acumulada	980.00	Capital Social	355,691.92
Remodelaciones y mejoras	80,000.00	Utilidad del Ejercicio	137,123.49
Depreciación acumulada	<u>16,000.00</u>	Utilidad de ejercicios anteriores	<u>242,483.81</u>
	231,000.00		
Activo Diferido		TOTAL CAPITAL	<u>735,299.22</u>
Gastos preoperativos	12,000.00		
Amortización acumulada	<u>4,800.00</u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>\$ 804,737.04</u>
	7,200.00		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 765,744.83</u>		
	<i>Luz Mirella Valencia Pineda</i>		<i>Eduardo Valencia González</i>
	ELABORÓ		AUTORIZÓ
	C.P. Luz Mirella Valencia Pineda		Sr. Eduardo Valencia González
	Contador general		Gerente general

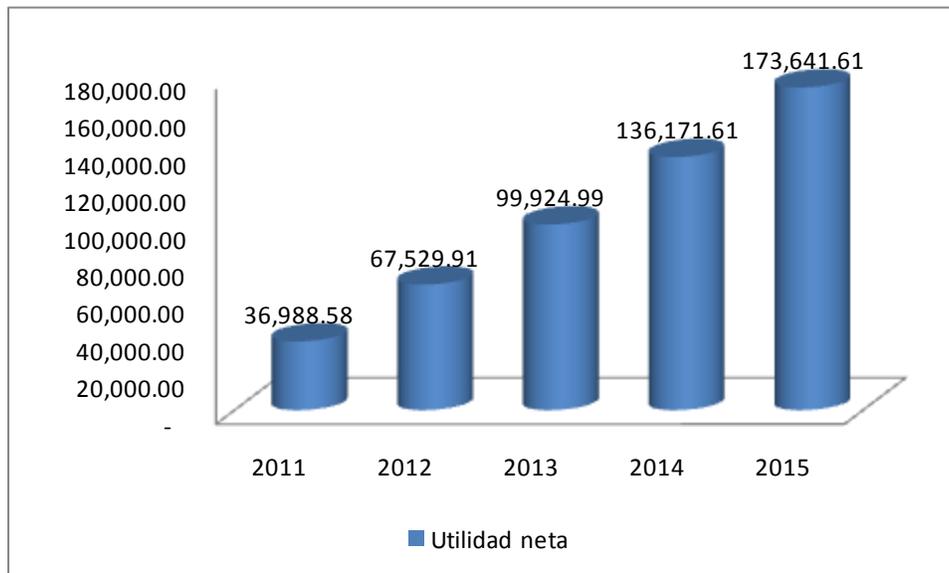
Universidad Vasco de Quiroga

BEBITOS			
Balance General al 31 de Diciembre de 2015			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		Pasivo a Corto Plazo	
Caja	\$ 2,000.00	Proveedores	\$ 72,909.71
Bancos	537,063.34	Acreeedores diversos	<u>-</u> \$ 72,909.71
Inventarios	<u>186,719.99</u>		
	\$ 725,783.33		
Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Mobiliario y equipo	224,000.00	Acreeedores diversos	<u>-</u> -
Depreciación acumulada	78,400.00		
Equipo de cómputo	16,000.00		
Depreciación acumulada	12,800.00		
Mobiliario y equipo de oficina	3,500.00		
Depreciación acumulada	1,225.00		
Remodelaciones y mejoras	80,000.00		
Depreciación acumulada	<u>20,000.00</u>		
	211,075.00		
Activo Diferido		TOTAL PASIVO	
Gastos preoperativos	12,000.00		\$ 72,909.71
Amortización acumulada	<u>6,000.00</u>		
	6,000.00		
		CAPITAL	
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 942,858.33</u>	Contribuido	
		Capital Social	355,691.92
		Utilidad del Ejercicio	168,133.14
		Utilidad de ejercicios anteriores	<u>379,607.30</u>
		TOTAL CAPITAL	<u>903,432.36</u>
		TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>\$ 976,342.08</u>
	<i>Luz Mirella Valencia Pineda</i>		<i>Eduardo Valencia González</i>
	ELABORÓ		AUTORIZÓ
	C.P. Luz Mirella Valencia Pineda		Sr. Eduardo Valencia González
	Contador general		Gerente general

3.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Para obtener con mayor precisión estos estados de resultados proyectados, además de utilizar los datos anteriores, se está considerando el pago de impuestos a la tasa actual, tanto de ISR como de IETU y PTU del 10%.

ESTADO DE RESULTADOS					
	2011	2012	2013	2014	2015
(=) Ventas	2,508,000.00	2,633,400.00	2,765,070.00	2,903,323.50	3,048,489.68
(-) Costos variables	1,755,600.00	1,843,380.00	1,935,549.00	2,032,326.45	2,133,942.77
(=) Márgen de contribución	752,400.00	790,020.00	829,521.00	870,997.05	914,546.90
(-) Costos fijos	678,881.27	678,881.27	678,881.27	676,321.12	675,041.23
(=) Utilidad de operación	73,518.73	111,138.73	150,639.73	194,675.93	239,505.67
(-) Gastos financieros	22,500.00	17,994.03	12,812.16	6,853.02	
(=) Utilidad antes de impuestos	51,018.73	93,144.70	137,827.57	187,822.92	239,505.67
(-) Impuestos	8,928.28	16,300.32	24,119.82	32,869.01	41,913.49
(-) PTU 10%	5,101.87	9,314.47	13,782.76	18,782.29	23,950.57
(=) Utilidad neta	36,988.58	67,529.91	99,924.99	136,171.61	173,641.61



3.6 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

Las ventas que se consideran, son basadas en los resultados de la demanda esperada que se elaboraron en el estudio de mercado, y se considera que van aumentando un 5% anual, que es el promedio de los últimos 10 años de inflación anual. Se muestra en el anexo 3.3.

FLUJO DE EFECTIVO					
	2011	2012	2013	2014	2015
Saldo Inicial	\$ 53,151.92	\$ 108,473.73	\$ 161,741.31	\$ 241,988.01	\$ 349,716.26
ENTRADAS					
Ventas de contado	2,508,000.00	2,633,400.00	2,765,070.00	2,903,323.50	3,048,489.68
Depreciacion	23,765.04	23,765.04	23,765.04	21,204.88	19,925.00
Amortización	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
TOTAL	2,586,116.96	2,766,838.77	2,951,776.35	3,167,716.40	3,419,330.94
SALIDAS					
Pago a proveedores (compras contado)	1,410,332.00	1,480,848.60	1,554,891.03	1,632,635.58	1,714,267.36
Pago proveedores (compras crédito)	321,860.00	367,213.00	385,573.65	404,852.33	425,094.95
Gastos fijos	678,881.27	678,881.27	678,881.27	676,321.12	675,041.23
Pago capital	30,039.80	34,545.77	39,727.64	45,686.79	-
Intereses	22,500.00	17,994.03	12,812.16	6,853.02	-
Impuestos	8,928.28	16,300.32	24,119.82	32,869.01	41,913.49
PTU 10%	5,101.87	9,314.47	13,782.76	18,782.29	23,950.57
TOTAL	2,477,643.22	2,605,097.46	2,709,788.33	2,818,000.13	2,880,267.60
Saldo Final	108,473.73	161,741.31	241,988.01	349,716.26	539,063.34
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 55,321.82	\$ 53,267.57	\$ 80,246.71	\$ 107,728.25	\$ 189,347.07

3.7 EVALUACIÓN ECONÓMICA

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Si no han existido contratiempos, se sabrá hasta este punto que existe un mercado potencial atractivo; se habrán determinado un lugar óptimo para la localización del proyecto y el tamaño más adecuado para este último, de acuerdo con las restricciones del medio; además, se habrá calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, a pesar de conocer incluso las utilidades probables del proyecto durante los primeros 5 años de operación, aún no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable. Por lo que a continuación se hace un estudio que nos ayudará a determinarlo.

3.7.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2000)

3.7.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Este indicador determina el porcentaje de ganancia promedio que se obtiene al invertir en el proyecto. Para determinar la tasa se tienen que igualara las ganancias con las inversiones, disminuyendo con una tasa al tanteo las ganancias hasta igualarlas en su totalidad con la inversión inicial.

Este porcentaje que iguala las ganancias a las inversiones se conoce como la tasa interna de retorno (TIR).

	Flujo de efectivo F.E.	Valor actual neto VAN				
		15%	20%	25%	30%	35%
		0	- 534,951.92	- 534,951.92	- 534,951.92	- 534,951.92
1	108,473.73	94,324.99	90,394.78	86,778.99	83,441.33	80,350.91
2	161,741.31	122,299.67	112,320.35	103,514.44	95,704.92	88,746.95
3	241,988.01	159,111.05	140,039.36	123,897.86	110,144.75	98,354.12
4	349,716.26	199,951.41	168,651.75	143,243.78	122,445.38	105,288.46
5	539,063.34	268,009.75	216,637.47	176,640.27	145,185.43	120,218.40
		308,744.94	193,091.79	99,123.43	21,969.90	- 41,993.08

TIR = 31.7174%

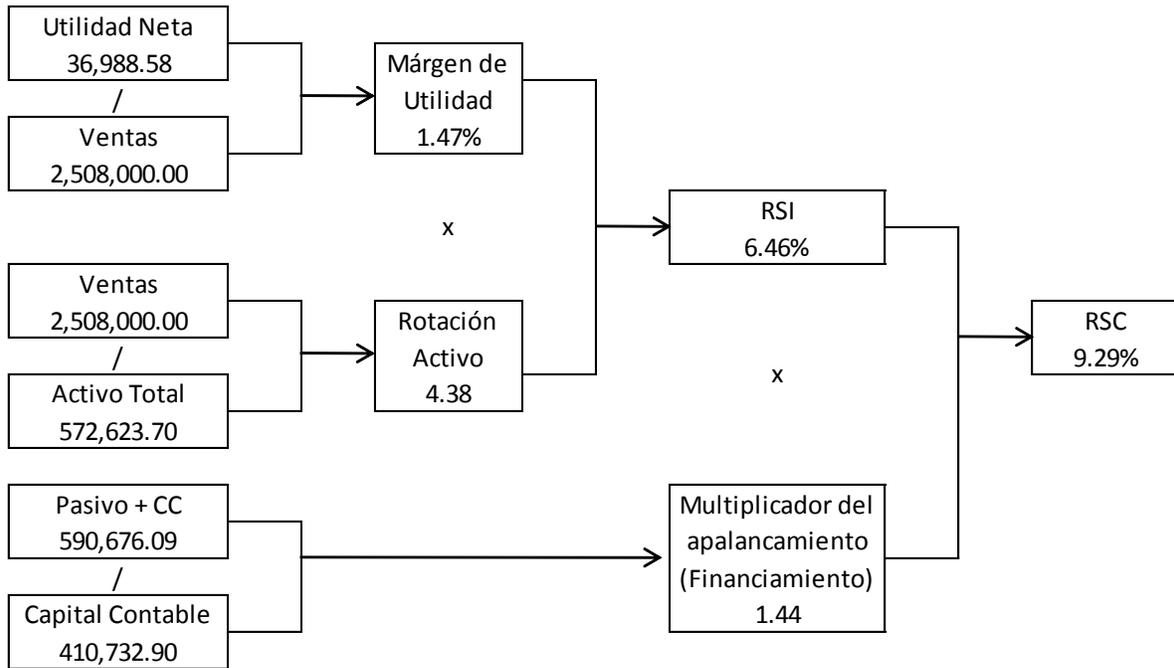
El anterior resultado indica que se obtienen 31.7174 centavos de ganancia por cada peso invertido en promedio anual, el cual se compara con el rendimiento sin riesgo que proporciona el banco del 6% y nos indica comparativamente la conveniencia de invertir en el proyecto. Con la anterior comparación nos damos cuenta de la conveniente rentabilidad del proyecto.

3.7.3 MODELO DUPONT

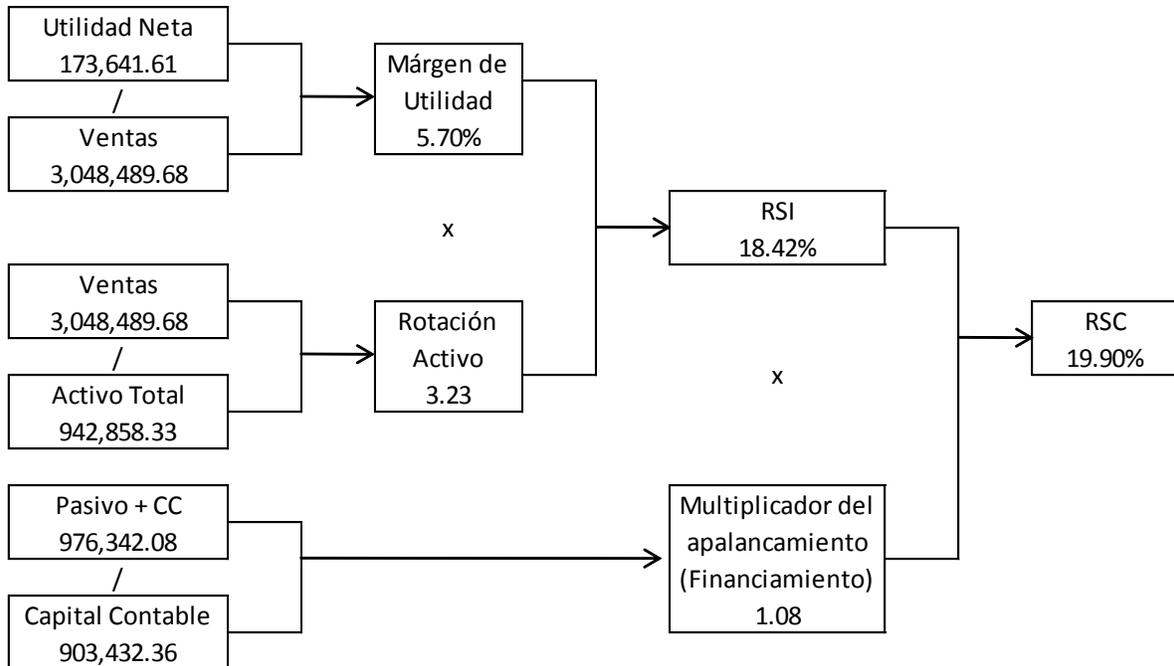
El sistema de análisis DuPont se utiliza para analizar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. Reúne el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE).

La ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir su retorno sobre el patrimonio en un componente de utilidad sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia del uso de activos (rotación de activos totales), y un componente de uso de apalancamiento financiero (multiplicador de apalancamiento financiero). Por lo tanto, es posible analizar el retorno total para los propietarios en estas importantes dimensiones.

MODELO DUPONT PARA EL AÑO 2011



MODELO DUPONT PARA EL AÑO 2015



Con esto, podemos darnos cuenta que el retorno sobre el capital aumentó del 9.29% que se obtuvo en el primer año de operación de la empresa, al 19.90% que se obtuvo en el 2015. Lo cual es favorable, ya que garantiza al propietario el retorno sobre su capital. (Gitman, 2007)

CAPÍTULO 4. ESTUDIO LEGAL, ADMINISTRATIVO Y FISCAL

4.1 ESTUDIO LEGAL

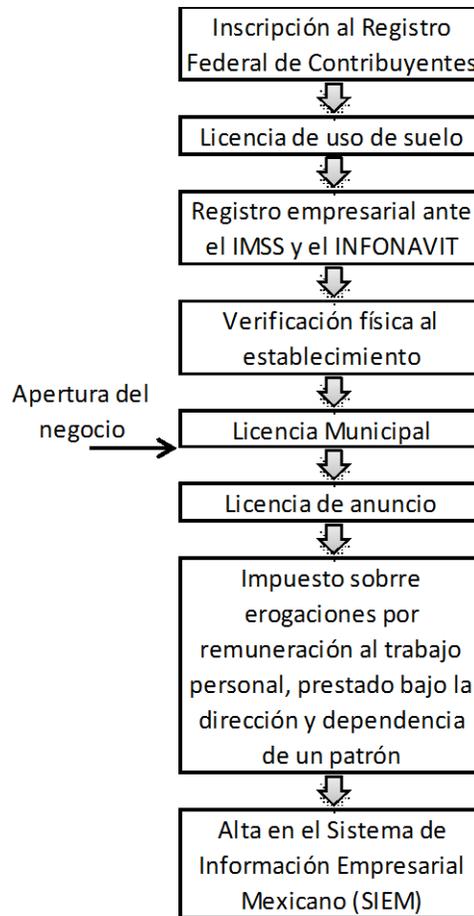
4.1.1 DEFINICIÓN

“El Estudio legal es de relevante importancia ya que descuidarlo puede traer fuertes dolores de cabeza a la administración poniendo en peligro el futuro de la naciente empresa. Este estudio contempla las obligaciones que debe cumplir la empresa nueva o en operación, como obtener el registro federal de contribuyentes, autorización de operaciones por la Secretaría de Estado que regule las actividades de nuestra empresa, cumplir con los derechos de los trabajadores para evitar sanciones innecesarias, contar con normas de seguridad para evitar accidentes de trabajo y pagar oportunamente las obligaciones fiscales.

En este rubro de la elaboración de proyectos de inversión se debe dejar muy claro el tipo de personalidad jurídica que tiene la empresa, pudiendo ser Persona física o Persona moral. En caso de ser persona moral será necesario fundamentar el tipo de sociedad a partir de lo establecido en el código mercantil dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles”. (ITSON, 2008)

4.1.2 PASOS PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO

Para efectos de claridad en los trámites que deben realizarse para la creación de un negocio, se resumen en el siguiente esquema, y a continuación se mostrarán los requisitos que son necesarios para realizar cada uno de ellos.



4.1.2.1 INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

La inscripción al RFC será de una persona física, ya que en este proyecto de inversión no se cuenta con socios. La persona física es un individuo con capacidad para contraer obligaciones y ejercer derechos; pueden prestar servicios, realizar actividades comerciales, arrendar bienes inmuebles y trabajar por salarios.

Para inscribirse en el RFC se necesita iniciar el trámite a través de Internet y concluirlo en cualquier Administración Local de Servicios al Contribuyente dentro de los diez días siguiente al envío de la solicitud.

Para acudir a la Administración Local es recomendable concertar una cita y llevar los siguientes documentos en original:

1. Acta de nacimiento o constancia de la CURP
2. Comprobante de domicilio
3. Identificación personal
4. Número de folio asignado que se nos proporcionó al realizar el envío de la preinscripción.

4.1.2.2 LICENCIA DE USO DE SUELO

La Licencia de Uso de Suelo es el documento expedido por esta Dependencia, mediante el cual se señala que el uso del suelo pretendido en un inmueble es compatible con las disposiciones del Programa de Desarrollo Urbano de Centro de Población, respecto de los usos, reservas y destinos de áreas o predios.

Los requisitos para tramitar una licencia de uso del suelo son:

1. Solicitud dirigida al Arq. Alejandro Contreras López, Secretario de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente o llenar formato oficial que contenga los datos de identificación del predio, el tipo de uso del suelo pretendido, (habitacional, comercial, mixto, industrial, de servicios, etc.) nombre y firma del propietario. La solicitud se muestra en el Anexo 4.1
2. Copia de las escrituras del predio debidamente inscritas en el Registro Público de la Propiedad Raíz en el Estado, o Título de Propiedad o Certificado parcelario.
3. En su caso, acreditar la personalidad o personería jurídica con que se actúa.
4. Copia del recibo del pago del impuesto predial del año en curso o constancia de no adeudo, expedida por la Tesorería Municipal.
5. Croquis de localización del inmueble motivo de la solicitud, que contenga el nombre de la calle de su ubicación y las calles colindantes, referencia de orientación del predio.
6. Copia del recibo de pago de derechos. (www.morelia.gob.mx, 2010)

4.1.2.3 REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT

De acuerdo al Artículo 15 de la Ley del Seguro Social, los patrones están obligados a registrarse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto, comunicar sus altas y bajas, las modificaciones de su salario y los demás datos, dentro de plazos no mayores de cinco días hábiles.

Para la realización de este trámite, deben llenarse los formatos siguientes:

- El aviso de inscripción patronal o reanudación de actividades (AFIL-01-A), que se muestra en el Anexo 4.2
- El aviso de inscripción del trabajador (formato AFIL-02), que se muestra en el Anexo 4.3
- La hoja de inscripción de la empresa en el seguro de riesgos de trabajo (CLEM-01), que se muestra en el Anexo 4.4

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

Además de esto, las Personas Físicas, como es el caso, deben presentar los siguientes documentos:

1. Registro Federal de Contribuyentes
2. Comprobante del domicilio del centro de trabajo
3. Identificación oficial del patrón.
4. Clave Única de Registro de Población del patrón.

El IMSS pone a nuestra disposición un nuevo concepto que nos permite simplificar el trámite de Inscripción Patronal mediante la PRE-ALTA, obteniendo una cita para completar el trámite en la Subdelegación que nos corresponde en menos de dos horas. (www.imss.gob.mx, 2010)

4.1.2.4 VERIFICACIÓN FÍSICA AL ESTABLECIMIENTO

Este trámite lo realiza la Dirección de Inspección y Vigilancia, y se hace con previa cita, en este trámite se realiza la verificación física al negocio para corroborar las condiciones del establecimiento, establecidas en la Licencia de Uso de Suelo y con esto nos pueden otorgar la Licencia de Funcionamiento, que veremos en el siguiente punto.

4.1.2.5 LICENCIA MUNICIPAL

La Licencia de Funcionamiento de Establecimientos, es el trámite mediante el cual se autoriza la apertura y funcionamiento de establecimientos Mercantiles, Industriales y de Servicios. Para realizar este trámite, se presenta el Formato de Licencia de Funcionamiento, que se muestra en el Anexo 4.5.

Para obtener la Licencia Municipal del Género "A" (Blancas) que es el que corresponde a empresas con este giro, se necesita llevar los siguientes documentos:

1. Solicitud original y cuatro copias
2. Identificación oficial del propietario
3. Identificación oficial de quien tramita (en su caso)
4. Copia del trámite correspondiente ante Hacienda
5. Copia del recibo de agua para su registro
6. Dictamen de Uso de Suelo (para mayores de 120 m²). (www.morelia.gob.mx, 2010)

4.1.2.6 LICENCIA DE ANUNCIO

Según las categorías que existen, nos encontramos en la Categoría B, que corresponde a todos aquellos anuncios preferentemente fijos y generalmente se ubican en fachadas, bardas y toldos y que en su diseño puedan requerir de iluminación directa o indirecta, controles eléctricos, mecánicos, neumáticos o de efectos luminosos variables y pantallas electrónicas.

Primera etapa: SOLICITUD

Deberá presentar los siguientes requisitos generales en copia:

1. Formato de solicitud de licencia de anuncios
2. Identificación oficial
3. Croquis a escala de fachadas y plantas de conjunto en las cuales se especifique las dimensiones y ubicación de los anuncios.
4. Croquis de ubicación

5. Fotografía actual del inmueble y/o predio donde se solicita la autorización para la instalación de los anuncios.

Recibida la documentación completa se dictaminará su factibilidad, de ser positiva se solicitará lo siguiente:

Segunda Etapa: AUTORIZACIÓN

Si es un anuncio de la categoría B:

1. Contrato de Arrendamiento
2. Recibo del pago de derechos de anuncios. (www.morelia.gob.mx, 2010)

4.1.2.7 IMPUESTO SOBRE EROGACIONES POR REMUNERACIÓN AL TRABAJO PERSONAL, PRESTADO BAJO LA DIRECCIÓN Y DEPENDENCIA DE UN PATRÓN (2% SOBRE NÓMINA)

Se presentará el Aviso de Inscripción al Registro Estatal de Contribuyentes que se muestra en el Anexo 4.6, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de iniciación de las actividades, por duplicado, anexando fotocopia de la solicitud de Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes y de la Cédula de Identificación Fiscal expedida por el Servicio de Administración Tributaria. Este aviso se presentará en la Administración de Rentas de esta Ciudad.

4.1.2.8 ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO

Este trámite los deben realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Para este trámite se debe llenar el formulario SIEM, que se muestra en el Anexo 4.7. Las tarifas para el Comercio y Servicios de 3 o menos empleados, como es el caso, es de \$ 300.

4.2 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.2.1 DEFINICIÓN

“El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto.

Uno de los aspectos que poco se tiene en cuenta en el estudio de un proyecto es aquel que se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales, por lo que el Estudio Administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su **planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación.**

A continuación se muestran los elementos que conforman el estudio administrativo para el desarrollo de un proyecto de inversión:

a) Planeación estratégica.

La planeación estratégica debe identificar hacia dónde desea la empresa desplazarse en su crecimiento, tomando en cuenta las tendencias tanto del mercado, como las económicas y sociales. Una vez definida la planeación estratégica es necesario conocer de qué manera alcanzará esa visión por lo que deberá preguntarse y responderse ¿quién lo hará?, ¿cuándo se llevará a cabo?, ¿cómo se realizará?, ¿dónde se implementará?, etc.

b) Organigramas.

Consiste en recuadros que representan los puestos en una organización y los niveles jerárquicos mediante líneas, canales de autoridad y responsabilidad. Una vez que se tiene un organigrama se deben definir los puestos ya que ello muestra claridad a la administración del proyecto, pues son las personas las que deberán ejecutar el trabajo para lograr los objetivos empresariales.

c) Planificación de Recursos Humanos

Una organización que no planifica sus recursos humanos puede encontrar que no está satisfaciendo sus requisitos de personal ni sus metas generales debidamente. Tener un equilibrio en las contrataciones es de suma importancia ya que no se debe incorporar a empleados de más o de menos que no puedan desarrollar sus actividades laborales con satisfacción". (ITSON, 2008)

4.2.2 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Ya que estamos tratando de una empresa, se utilizará la planeación estratégica, que "es el proceso por el cual los miembros guía de una organización prevén su futuro y desarrollan los procedimientos y operaciones necesarias para alcanzarlo. Esta visión del estado futuro de la empresa señala la dirección en que se deben desplazar las empresas y la energía para comenzar ese desplazamiento. Prever es más que tratar de anticiparse al futuro y prepararse en forma apropiada; implica la convicción de que lo que hacemos ahora puede influir en los aspectos del futuro y modificarlos". (Goodstein, Nolan, & Pfeiffer, 1998)

La idea de hacer planeación estratégica es porque proporciona el marco teórico para la acción que se halla en la mentalidad de la organización y sus empleados, lo cual permite que los colaboradores de la empresa evalúen en forma similar las situaciones estratégicas, analicen las alternativas con un lenguaje común y decidan sobre las acciones que se deben emprender en un periodo razonable.

BEBITOS

...Artículos para bebés y regalos

MISIÓN

Facilitar a los nuevos padres una selección de productos y servicios para el vestido y cuidado de sus bebés, que superen sus expectativas de calidad, servicio y precio.

Integrar una comunidad humana, donde colaboradores, clientes y proveedores nos realicemos personal y profesionalmente, generando un alto valor económico, con sentido de responsabilidad a nuestro entorno; para así mantener una empresa rentable y competitiva.

VISIÓN

Servir cada vez a un mayor número de personas como líder, al ofrecer la mejor experiencia de comprar para el cliente y el mejor lugar para trabajar para nuestros colaboradores, derivado de una constante innovación.

OBJETIVOS

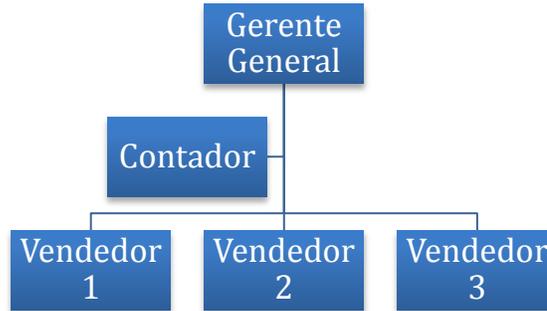
General

Satisfacer en todo momento las expectativas del consumidor, esforzándonos para que el cliente siempre encuentre una tienda moderna, con las facilidades y comodidades que él espera.

Específicos

- Ofrecer una amplia variedad de productos.
- Brindar buenos precios.
- Ofrecer un servicio cálido y respetuoso, así como brindarle la información adecuada de cada uno de los productos.
- Mantener un ambiente agradable dentro de la empresa.
- Establecer un trato honesto y agradable con nuestros proveedores
- Buscar el aprovechamiento de cada uno de los recursos materiales con los que contamos, para así colaborar en la conservación de nuestro medio ambiente.
- Propiciar la acción socialmente responsable con la finalidad de contribuir al bien común y al desarrollo sostenible.

4.2.3 ORGANIGRAMA



4.2.3.1 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

Puesto:	Gerente General
Depende de:	
Subordinados:	Vendedores
Función Básica:	Supervisar todas las actividades de la empresa y tomar decisiones inteligentes que mejoren la situación de ésta.
Responsabilidades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener siempre conocimiento sobre la situación actual de la empresa. 2. Establecer buenas relaciones internas y externas para establecer el correcto uso de los recursos con los que cuenta la empresa, con visión, estrategias e innovando. 3. Tomar decisiones prontas e inteligentes basadas en un análisis que ayude a coordinar y actualizar las diferentes áreas. 4. Debe estar al día en noticias acerca de la competencia y de nuevas formas tecnológicas, para elaborar planes de acción y no quedarse rezagados. 5. Es necesario que mantenga una línea directa de comunicación con los vendedores para estar bien informado. 6. Hacer una empresa inteligente, dinámica, creativa y rentable. 7. Lograr ventajas competitivas para la empresa que se vean reflejadas en una mayor remuneración económica necesaria para seguir siendo líder en su ramo.

	8. Realizar el procedimiento de reclutamiento, selección y capacitación de personal.
Características Requeridas:	Tiene que ser una persona con principios y ética que no revele información importante acerca de la empresa, así como tener los conocimientos, actitud, aptitudes propias de un buen empresario; emprendedor, con carácter y capacidad para tomar decisiones en situaciones de estrés. Como mínimo debe contar con una licenciatura, ya sea en Administración de Empresas o Contaduría Pública.

Puesto:	Contador Público
Depende de:	Gerente General
Subordinados:	
Función Básica:	Registro de las operaciones contables de la empresa, generar información contable para la toma de decisiones, elaborar el cronograma de pagos, elaboración de estados financieros periódicos y hacer que se cumpla con todas las obligaciones fiscales.
Responsabilidades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registro diario de todas las operaciones en el sistema. 2. Recepción de facturas de proveedores. 3. Cálculo de impuestos 4. Verificación de la conciliación diaria de caja. 5. Trámites documentarios y tributarios de la empresa. 6. Realización de conciliaciones bancarias mensuales. 7. Elaboración de estados financieros.
Características Requeridas:	Tiene que ser una persona con principios y ética que no revele información importante acerca de la empresa, así como tener los conocimientos, actitud, aptitudes propias de un buen contador; constante preparación, para mantenerse actualizado, sobre todo en los aspectos fiscales. Como mínimo debe contar con una licenciatura en Contaduría Pública.

Puesto:	Vendedor
Depende de:	Gerente General
Subordinados:	
Función Básica:	Ofrecer al cliente los productos que necesita y sugerir además de estos, productos que ayuden a complementar el cuidado de su bebé.
Responsabilidades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento profundo del producto. 2. Vender ropa, accesorios, muebles y regalos. 3. Explicación de las ventajas de cada uno de los productos. 4. Cobrar el importe de las mercancías vendidas al cliente. 5. Registrar las ventas del día en la computadora contra ventas físicas. 6. Entregar al cliente su comprobante de compra. 7. Promoción de la tienda. 8. Cumplir con el reglamento interior de trabajo. 9. Responsable de recibir pedidos de proveedores. 10. Responsable del control de inventarios, para evitar robos. 11. Responsable de caja chica y ventas del día. 12. Mantener limpio el lugar de trabajo, así como la mercancía. 13. Tener etiquetada toda la mercancía.
Características Requeridas:	Tiene que ser una persona con principios y ética que no revele información importante acerca de la empresa, así como tener los conocimientos, actitud, aptitudes propias de un buen vendedor; creativo, ordenado y con actitud de servicio. Como mínimo debe tener terminada la preparatoria.

4.2.4 PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

4.2.4.1 RECLUTAMIENTO

Este elemento consiste en proveer a la empresa de una cantidad suficiente de candidatos durante el transcurso de un periodo de tiempo determinado para depurar entre ellos a los que reúnen los

requisitos necesarios para ocupar el puesto vacante. Los medios de reclutamiento pudieran ser: el periódico, la radio, volantes y carteles pegados en el establecimiento.

4.2.4.2 SELECCIÓN DE PERSONAL

Es la elección de la persona idónea para un puesto determinado y a un costo adecuado. Esta selección también debe permitir la realización del trabajador en el desempeño de su puesto, así como el desarrollo de sus habilidades potenciales a fin de hacerlo más satisfactorio así mismo y a la comunidad en que se desenvuelve, para contribuir con ello a los propósitos de la organización.

El proceso de selección incluye los siguientes elementos:

- a) Formulación de solicitud de empleo
- b) Entrevista con el encargado
- c) Pruebas psicológicas, físicas y de habilidades
- d) Contratación

4.2.4.3 CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

Estos elementos tienen el propósito de mantener o mejorar el desempeño de los trabajadores presentes o bien de los empleados futuros, todo ello con la finalidad de que el personal realice sus actividades de manera eficiente y eficaz.

4.3 ESTUDIO FISCAL

4.3.1 DEFINICIÓN

“Para cumplir con las leyes fiscales, es necesario registrarse ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante el formato R1 para dar crédito de los impuestos correspondientes. Para efectos de la presentación del proyecto de inversión es necesario identificar cada una de las obligaciones fiscales a las que se hará acreedora el proyecto estas deben ser las federales, estatales como las municipales y mostrar los procesos para la realización de los pagos correspondientes”. (ITSON, 2008)

4.3.2 REGISTRO ANTE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

Como se mencionaba en el Estudio Legal, se va a dar de alta una **persona física**, con **actividad empresarial**, ya que en el Código Fiscal de la Federación, artículo 16, se menciona que se entenderá por actividades empresariales, entre otras, las comerciales que son las que de conformidad con las leyes federales tienen ese carácter. Y en el Código de Comercio, en el artículo 75, menciona cuáles son los actos de comercio; que entre otros, son todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimiento, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados.

La inscripción al RFC ante el SAT se puede realizar a través de los siguientes medios:

- Internet (se hace una preinscripción).
- Personalmente, acudiendo a cualquier Módulo de Servicios Tributarios del SAT, con una cita.

Al hacerlo por Internet, se deben seguir los siguientes pasos y concluir el trámite entregando los documentos correspondientes en cualquier Módulo de Servicios Tributarios:

1. Ingreses al Portal de Internet del SAT, selecciones el menú Oficina Virtual: Inscripción en el RFC
2. Capture y guarde la información solicitada en el formulario electrónico

3. Imprima el acuse de recepción, el cual contiene un número de folio
4. Solicite una cita en el Módulo de Servicios Tributarios de su preferencia
5. Lleve los siguientes documentos al Módulo de Servicios Tributarios donde generó su cita para concluir su trámite de inscripción en el RFC.

Original y copia de:

- Identificación oficial vigente
- Acta de nacimiento o CURP
- Comprobante de domicilio
- Número de folio que se le asignó al hacer la preinscripción
- Correo electrónico

Si los documentos están completos, quedará inscrito en el RFC y obtendrá la Cédula de Identificación Fiscal y la Guía de Obligaciones fiscales.

4.3.3 IMPRESIÓN DE FACTURA Y NOTAS DE VENTA

Acudir con la Cédula de Identificación Fiscal a una imprenta autorizada por el SAT para que elaboren las facturas con los requisitos fiscales y notas de venta (comprobantes simplificados), ya que es obligatorio que los proporcionemos a nuestros clientes por cada venta que se realice. (www.sat.gob.mx, 2010)

FACTURAS

Las facturas que proporcionemos a nuestros clientes, según el Artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación, deben cumplir los siguientes requisitos fiscales:

1. Contener impresos nombre, domicilio fiscal y clave del RFC de quien los expida
2. El número de folio impreso
3. Lugar y fecha de expedición
4. Clave del RFC del cliente
5. Concepto o descripción del bien o servicio

6. Valor unitario en número, importe total en número o letra y el monto del IVA que se cobre, en su caso
7. Fecha de impresión, RFC y nombre del impresor autorizado
8. Cédula de identificación fiscal impresa
9. La leyenda: “La reproducción no autorizada de este comprobante constituye un delito en los términos de las disposiciones fiscales”.
10. Fecha en que se incluyó la autorización para el impresor en el Portal de Internet del SAT
11. Número de aprobación del Sistema Integral de Comprobantes
12. La leyenda: “Efectos fiscales al pago”
13. La leyenda: “Pago en una sola exhibición”

Los comprobantes pueden ser utilizados en un plazo máximo de dos años, contados a partir de la fecha de impresión.

NOTAS DE VENTA

Las notas de venta son los comprobantes simplificados y las debe proporcionar por las ventas que realice con el público en general, aun cuando sus clientes no la soliciten y siempre que no le pidan factura. Deben contener únicamente los requisitos siguientes, según el Artículo 51 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación:

1. Impreso el nombre, domicilio fiscal y clave del RFC de quien los expida
2. El número de folio impreso
3. Lugar y fecha de expedición
4. Valor unitario en número e importe total en número o letra.

4.3.4 COMPROBANTES DE SUS DEDUCCIONES (GASTOS, COMPRAS E INVERSIONES)

Para calcular los pagos mensuales del impuesto sobre la renta y del impuesto empresarial a tasa única puede deducir lo establecido en los Artículos 29 al 36 de la Ley del Impuesto sobre la Renta y del Artículo 5° al 6° de la Ley del Impuesto Empresarial a tasa única , entre otros, los gastos, compras o inversiones que se señalan a continuación, siempre que estén relacionados con las

ventas o servicios que realice; también puede acreditar el IVA que haya pagado en dichas erogaciones contra el IVA que tenga a su cargo; para ellos es necesario que solicite facturas con todos los requisitos fiscales, incluido el IVA desglosado.

- Las compras de mercancía, materias primas, productos terminados o semiterminados que utilice para fabricar bienes, prestar servicios, o bien para venderlos.
- Las devoluciones que reciba o los descuentos o bonificaciones que haga, siempre que ya haya acumulado el ingreso correspondiente.
- Pago de arrendamiento de local.
- Luz y teléfono del local que utilice para realizar sus actividades.
- Papelería y artículos de escritorio.
- Pago del impuesto local (a la entidad federativa donde tenga su negocio) sobre los ingresos de su actividad empresarial.
- Los intereses pagados, derivados del negocio, sin ajuste alguno, incluidos los que se generen por préstamos que se hayan invertido en la actividad.
- Gasolina y mantenimiento de automóvil o equipo de transporte que utilice exclusivamente para su actividad. Para ello debe efectuar el pago con cheque nominativo de su cuenta, tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o bien con monedero electrónico.
- Pago de sueldos o salario, en caso de tener trabajadores. (Estos gastos no son deducibles para calcular el IETU.)
- Las cuotas que haya pagado como patrón al Instituto Mexicano del Seguro Social, incluso cuando éstas sean a cargo de sus trabajadores. (Estos gastos no son deducibles para calcular el IETU.)
- Las inversiones, entre las que se encuentran, por ejemplo, la compra de equipo de cómputo, equipo de oficina, construcciones, vehículos, maquinaria.
- Las inversiones en activos se deducen para el impuesto sobre la renta mediante un porcentaje anual, dependiendo el tipo de bien. Por ejemplo:
 - 5% para construcciones
 - 10% para mobiliario y equipo de oficina
 - 25% para automóviles; son deducibles hasta por 175,000 pesos cada uno como valor de adquisición

- 30% para computadoras personales de escritorio y portátiles, servidores, impresoras, lectores ópticos, graficadores, lectores de códigos de barras y demás equipo de cómputo.

Para deducir algunas inversiones también puede aplicar la deducción inmediata en la que se establecen porcentajes para deducir el valor en un solo año, según el tipo de bien, cumpliendo con ciertos requisitos que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Para calcular el IETU deducirá el importe total de las inversiones que haya adquirido en el periodo que declara.

Para que los gastos, compras e inversiones puedan deducirse es necesario cumplir ciertos requisitos, entre ellos:

- Ser indispensables para obtener los ingresos
- Contar con las facturas que reúnan todos los requisitos
- Registrarlos en la contabilidad

4.3.5 DECLARACIONES MENSUALES

Las personas físicas que realizan actividades empresariales deben declarar los siguientes impuestos, establecido en cada una de las leyes correspondientes:

a) Impuesto sobre la renta (ISR).

Es el impuesto que debe pagar sobre la ganancia obtenida; es decir, por la diferencia entre los ingresos del periodo comprendido desde el inicio del año hasta el último día del mes que declara, menos sus deducciones autorizadas del mismo periodo, según el Artículo 127 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Los pagos del impuesto sobre la renta se presentan a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquel al que corresponda el pago.

b) Impuestos empresarial a tasa única (IETU).

Este impuesto se calcula aplicando la tasa del 17.5% sobre la diferencia entre los ingresos que efectivamente perciba desde el primer mes del año hasta el último día del mes que declara, menos sus gastos, compras e inversiones efectivamente pagados en el mismo periodo, según el Artículo 9° de la Ley del IETU.

Para pagar el IETU deben presentarse declaraciones mensuales y anuales. Las declaraciones mensuales se presentan en las mismas fechas que las del ISR, es decir, a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquel al que corresponda el pago.

c) Impuesto al valor agregado (IVA).

Si los bienes que vende causan IVA, debe pagarlo mensualmente al SAT a través de los bancos autorizados en las mismas fechas que declara ISR.

El IVA lo debe cobrar y trasladar a sus clientes incluido en el precio de sus bienes o servicios.

Para calcular el IVA que debe pagar al SAT, al IVA que haya trasladado o cobrado a sus clientes reste el IVA que haya pagado en sus gastos, compras o inversiones indispensables para su actividad o negocio.

Por este impuesto no tiene que hacer cálculo anual; sin embargo, debe proporcionar cada año la información que sobre este impuesto le sea solicitada en la declaración anual del impuesto sobre la renta, establecido en el Artículo 5-D de la Ley del IVA.

d) Impuesto a los depósitos en efectivo (IDE).

Es un impuesto que se aplica al importe excedente de \$ 15,000 en los depósitos en efectivo realizados en la cuenta del contribuyente que tenga en las instituciones del sistema financiero, ya sea por uno o por la suma de varios depósitos en el mes. También debe pagarse el IDE por adquirir cheques de caja en efectivo sin importar el monto.

El Impuesto se calcula multiplicando el importe mensual que excede de 15,000 pesos por la tasa de 3%.

El IDE lo recaudan las instituciones del sistema financiero donde se efectúen los depósitos y podrá acreditarse (restarse) contra el impuesto sobre la renta propio o del retenido a terceros, establecido en el Artículo 3° de la Ley del IDE.

4.3.6 CÁLCULO DE IMPUESTOS

Para ejemplificar lo que se mencionó anteriormente, se muestra el cálculo de los impuestos correspondientes al ejercicio 2011, los cálculos de los años 2012, 2013, 2014 y 2015, están en los anexos 4.8, 4.9 y 4.10

4.3.6.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

DATOS PARA PAGOS PROVISIONALES E IMPUESTO ANUAL DE UNA PERSONA FISICA CON ACT. EMPRESARIAL, PARA EL EJERCICIO 2011												
PAGOS PROVISIONALES (Art. 127 LISR)												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos acumulables del mes	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00
(-) Deducciones autorizadas	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44	204,748.44
Ingresos del periodo	209,000.00	418,000.00	627,000.00	836,000.00	1,045,000.00	1,254,000.00	1,463,000.00	1,672,000.00	1,881,000.00	2,090,000.00	2,299,000.00	2,508,000.00
(-) Deducciones del periodo	204,748.44	409,496.88	614,245.32	818,993.76	1,023,742.20	1,228,490.63	1,433,239.07	1,637,987.51	1,842,735.95	2,047,484.39	2,252,232.83	2,456,981.27
(=) Utilidad Fiscal del periodo	4,251.56	8,503.12	12,754.68	17,006.24	21,257.80	25,509.37	29,760.93	34,012.49	38,264.05	42,515.61	46,767.17	51,018.73
(-) PTU pagada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Amortización Pérdidas Fiscales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Resultado fiscal para pago prov.	4,251.56	8,503.12	12,754.68	17,006.24	21,257.80	25,509.37	29,760.93	34,012.49	38,264.05	42,515.61	46,767.17	51,018.73
(-) Límite Inferior	4,210.42	8,420.83	12,631.24	16,841.65	21,052.06	25,262.47	29,472.88	33,683.29	37,893.70	42,104.11	46,314.52	50,524.93
(=) Excedente sobre LI	41.14	82.29	123.44	164.59	205.74	246.90	288.05	329.20	370.35	411.50	452.65	493.80
(x) % sobre excedente LI	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%	10.88%
(=) Impuesto	4.48	8.95	13.43	17.91	22.39	26.86	31.34	35.82	40.29	44.77	49.25	53.73
(+) Cuota fija	247.23	494.46	741.69	988.92	1,236.15	1,483.38	1,730.61	1,977.84	2,225.07	2,472.30	2,719.53	2,966.76
(=) Pago provisional acumulado	251.71	503.41	755.12	1,006.83	1,258.54	1,510.24	1,761.95	2,013.66	2,265.36	2,517.07	2,768.78	3,020.49
(-) Pagos provisionales anteriores	-	251.71	503.41	755.12	1,006.83	1,258.54	1,510.24	1,761.95	2,013.66	2,265.36	2,517.07	2,768.78
PAGO PROVISIONAL	251.71											

CÁLCULO ANUAL

Ingresos acumulables	2,508,000.00
(-) Deducciones autorizadas	2,456,981.27
(=) Utilidad fiscal	51,018.73
(-) PTU	-
(-) Pérdidas Fiscales	-
(=) Utilidad gravable	51,018.73
Ingresos de otros capítulos	-
(+) Utilidad Gravable C-II	51,018.73
(=) Resultado	51,018.73
(-) Deducciones personales (Art. 176)	-
(=) Base anual	51,018.73
Impuesto anual (Art.177)	3,020.49
(-) Retenciones	-
(-) Pagos provisionales	3,020.49
(=) Saldo a favor	0.00

4.3.6.2 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

PAGO PROVISIONAL DE IVA 2011												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IVA causado	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00
Retenciones de IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Causado	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00	33,440.00
IVA acreditable 16%	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75	32,759.75
IVA retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA por pagar	680.25											

4.3.6.2 IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA

PAGO PROVISIONAL DE IETU 2011												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos percibidos	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00	209,000.00
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52	187,696.52
Ingresos percibidos en el periodo	209,000.00	418,000.00	627,000.00	836,000.00	1,045,000.00	1,254,000.00	1,463,000.00	1,672,000.00	1,881,000.00	2,090,000.00	2,299,000.00	2,508,000.00
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	187,696.52	375,393.04	563,089.56	750,786.08	938,482.60	1,126,179.12	1,313,875.64	1,501,572.16	1,689,268.68	1,876,965.20	2,064,661.72	2,252,358.24
(=) Base gravable	21,303.48	42,606.96	63,910.44	85,213.92	106,517.40	127,820.88	149,124.36	170,427.84	191,731.32	213,034.80	234,338.28	255,641.76
(x) Tasa	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) IETU mensual determinado	3,728.11	7,456.22	11,184.33	14,912.44	18,640.54	22,368.65	26,096.76	29,824.87	33,552.98	37,281.09	41,009.20	44,737.31
(-) Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)												
(-) Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social												
Salarios y aportaciones de seguridad social pagadas en el periodo	17,051.92	34,103.84	51,155.76	68,207.68	85,259.59	102,311.51	119,363.43	136,415.35	153,467.27	170,519.19	187,571.11	204,623.03
(x) Factor	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) Crédito por salarios	2,984.09	5,968.17	8,952.26	11,936.34	14,920.43	17,904.51	20,888.60	23,872.69	26,856.77	29,840.86	32,824.94	35,809.03
(-) Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) ISR propio del periodo (pagado)	251.71	503.41	755.12	1,006.83	1,258.54	1,510.24	1,761.95	2,013.66	2,265.36	2,517.07	2,768.78	3,020.49
(-) ISR retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) IETU correspondiente	492.32	984.63	1,476.95	1,969.26	2,461.58	2,953.90	3,446.21	3,938.53	4,430.84	4,923.16	5,415.48	5,907.79
(-) Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad	-	492.32	984.63	1,476.95	1,969.26	2,461.58	2,953.90	3,446.21	3,938.53	4,430.84	4,923.16	5,415.48
(=) IETU a cargo	492.32											

CAPÍTULO 5. ESTUDIO SOCIAL

5.1 DEFINICIÓN

“La evaluación social de proyectos persigue medir la verdadera contribución de los proyectos al crecimiento económico del país. Esta información, por lo tanto, debe ser tomada en cuenta por los encargados de tomar decisiones para así poder programar las inversiones de una manera que la inversión tenga su mayor impacto en el producto nacional. Sin embargo, debido a que la evaluación social no podrá medir todos los costos y beneficios de los proyectos, la decisión final dependerá también de estas otras consideraciones económicas, políticas y sociales.

Habrán proyectos con altas rentabilidades sociales medidas que a su vez generan otros beneficios que no han sido posible medir (tales como la belleza). Habrán otros que tienen rentabilidades sociales medidas negativas y que también generan costos sociales intangibles, los que de ninguna manera querrán emprenderse. Sin embargo, habrá casos de proyectos que teniendo rentabilidades sociales medidas positivas generan costos intangibles, y otros que teniendo rentabilidades medidas negativas inducen beneficios sociales intangibles. Es en estos últimos casos donde la evaluación social del proyecto tiene una gran utilidad, puesto que ella arroja la información que es la más pertinente para la toma de decisiones.

Por último, la evaluación social de proyectos es útil también para el diseño de políticas económicas que incentiven o desincentiven la inversión privada. Tanto la evaluación social como la privada usan criterios similares para estudiar la viabilidad en un proyecto, aunque difieren en la valoración de las variables determinantes de los costos y beneficios que se le asocien. A este respecto, la evaluación privada trabaja con el criterio de precios de mercado, mientras que la evaluación social lo hace con precio sombra o sociales. Estos últimos con el objeto de medir el efecto de implementar un proyecto sobre la comunidad, deben tener en cuenta los efectos indirectos o externalidades que los proyectos generan sobre el bienestar de la comunidad, como por ejemplo, la redistribución de los ingresos o la disminución ambiental.

De igual forma, hay otras variables que la evaluación privada incluye y que pueden ser descartadas en la evaluación social como el efecto directo de los impuestos, subsidios u otros que, en relación con la comunidad, sólo corresponden a transferencias de recursos entre sus miembros.

Los precios privados de los factores se pueden corregir a precios sociales, ya sea por algún criterio particular a cada proyecto o aplicando los factores de corrección que varios países definen para su evaluación social. Sin embargo, siempre se encontrará que los proyectos sociales requieren del evaluador la definición de correcciones de los valores privados a valores sociales; para ello, el estudio de proyectos considera los costos y beneficios directos, indirectos e intangibles y además, las externalidades que producen.

Los beneficios directos se miden por el aumento que el proyecto provocará en el ingreso nacional mediante la cuantificación de la venta monetaria de sus productos, donde el precio social considerado corresponde al precio de mercado ajustado por algún factor que refleje las distorsiones en el mercado del producto. De igual forma, los costos directos corresponden a las compras de insumos, donde el precio se corrige también por un factor que incorpore las distorsiones de los mercados de bienes y servicios demandados.

Los costos y beneficios sociales indirectos corresponden a los cambios que provoca la ejecución del proyecto en la producción y consumo de bienes y servicios relacionados con éste. Por ejemplo los efectos sobre la producción de los insumos que demande o de los productos sobre los que podría servir de insumo dependen de la distorsión que exista en los mercados de los productos afectados por el proyecto.

Los beneficios y costos sociales intangibles, si bien no se pueden cuantificar monetariamente, deben considerarse cualitativamente en la evaluación, en consideración a los efectos que la implementación del proyecto que se estudia puede tener sobre el bienestar de la comunidad. Por ejemplo la conservación de lugares históricos o los efectos sobre la distribución geográfica de la población.

Son externalidades de un proyecto los efectos positivos y negativos que sobrepasan a la institución inversora, tales como la contaminación ambiental que puede generar el proyecto o aquellos efectos redistributivos del ingreso que pudiera tener”. (Wikipedia, 2010)

5.2 SATISFACCIÓN LABORAL

En este caso, por estar tratando de una empresa de iniciativa privada, tomaremos el estudio social enfocándonos en el aspecto laboral, ya que este repercute de forma directa ante la sociedad.

“La satisfacción laboral es la actitud del trabajador frente a su propio trabajo, dicha actitud está basada en las creencias y valores que el trabajador desarrolla de su propio trabajo.

Las actitudes son determinadas conjuntamente por las características actuales del puesto como por las percepciones que tiene el trabajador de lo que “deberían ser”.

Generalmente las tres clases de características del empleado que afectan las percepciones del “debería ser” (lo que desea un empleado de su puesto) son:

- Las necesidades
- Los valores
- Rasgos personales

Los tres aspectos de la situación de empleo que afectan las percepciones del “debería ser” son:

- Las comparaciones sociales con otros empleados
- Las características de empleos anteriores
- Los grupos de referencia.

Las características del puesto que influyen en la percepción de las condiciones actuales del puesto son:

1. Retribución
2. Condiciones de trabajo
3. Supervisión

4. Compañeros
5. Contenido del puesto
6. Seguridad en el empleo
7. Oportunidades de progreso

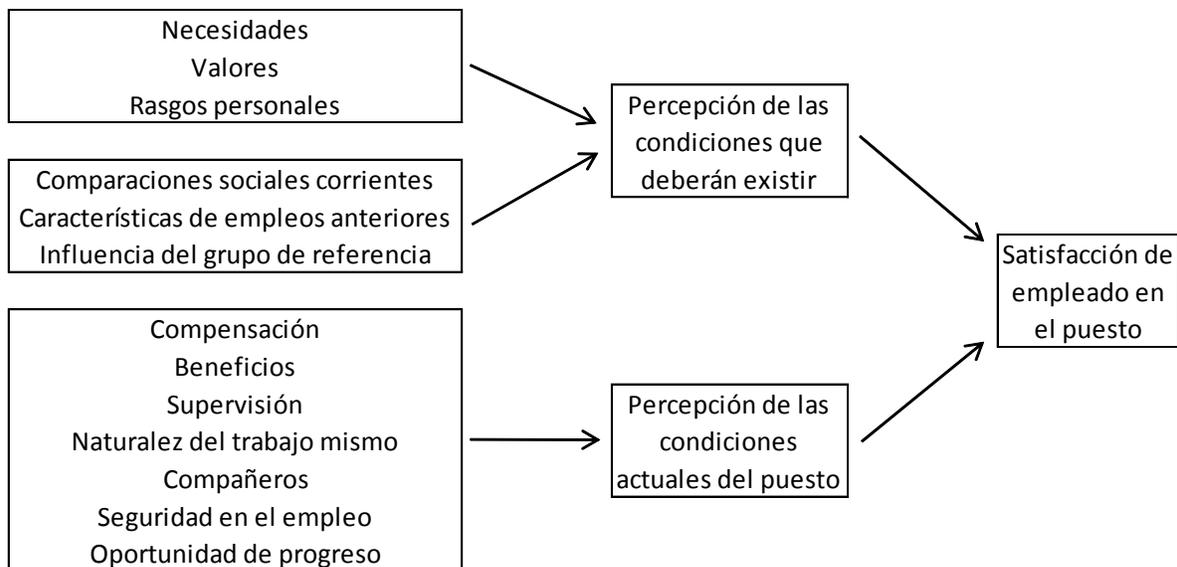
Además se puede establecer 2 tipos o niveles de análisis en lo que a satisfacción se refiere:

- a) Satisfacción General. Que es el indicador promedio que puede sentir el trabajador frente a las distintas facetas de su trabajo.
- b) Satisfacción por facetas. Es el grado mayor o menor de satisfacción frente a aspectos específicos de su trabajo: reconocimiento, beneficios, condiciones del trabajo, supervisión recibida, compañeros de trabajo, políticas de la empresa, entre otros.

La satisfacción laboral está relacionada al clima organizacional de la empresa y al desempeño laboral". (Pérez, 2010)

5.2.1 FACTORES DETERMINANTES DE SATISFACCIÓN LABORAL

Los principales factores que determinan la satisfacción laboral son:



(Robbins, 2004)

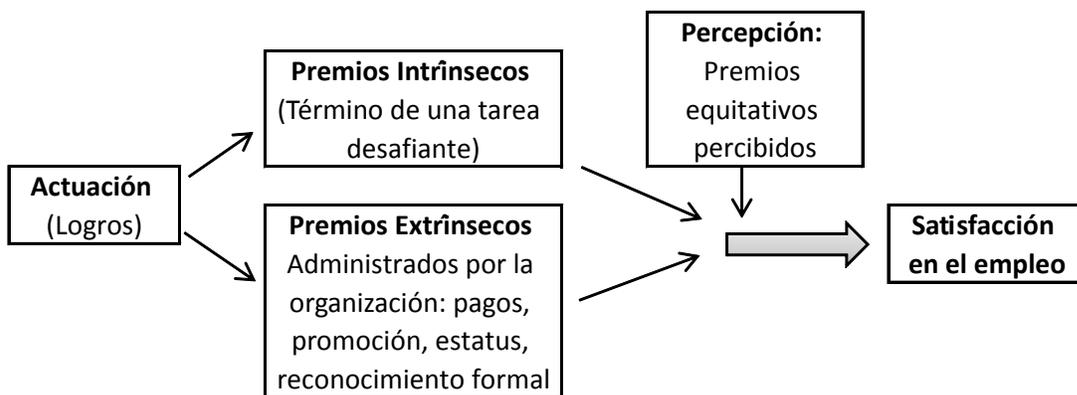
De acuerdo a los hallazgos, investigaciones y conocimientos acumulados (Robbins, 2004) consideramos que los principales factores que determinan la satisfacción laboral son:

- Reto del trabajo
- Sistema de recompensas justas
- Condiciones favorables de trabajo
- Colegas que brinden apoyo

Adicionalmente:

- Compatibilidad entre personalidad y puesto de trabajo

Es el rendimiento el que influye en la satisfacción y no viceversa, como lo señala el modelo de Lawler-Porter.



“La insatisfacción produce una baja en la eficiencia organizacional, puede expresarse además a través de las conductas de retiro o agresión. La frustración que siente un empleado insatisfecho puede conducirlo a una conducta agresiva, la cual puede manifestarse por sabotaje, maledicencia o agresión directa”. (Pérez, 2010)

5.2.2 MEDIDAS PARA LOGRAR LA SATISFACCIÓN LABORAL

En la Ley Federal del Trabajo de nuestro país, se mencionan las condiciones de trabajo, cuyos requisitos mínimos son los siguientes:

- Jornada de trabajo de 8 horas, en caso de ser continua se deben dar 30 minutos de descanso
- No deben trabajarse más de 3 horas extras, 3 veces a la semana, lo que equivale a 9 horas extras por semana, y éstas se pagan al doble
- 1 día de descanso a la semana
- Si se trabaja el domingo, debe darse una prima dominical del 25% sobre el salario diario
- Se darán vacaciones de 6 días en el primer año, y que aumentarán en 2 días laborables, hasta llegar a doce, por cada año subsecuente de servicios. Después del cuarto año, el período de vacaciones aumentará en 2 días por cada 5 años de servicios. Tienen que ser días seguidos.
- Prima vacacional equivalente al 25% sobre el salario de vacaciones
- El salario mínimo es de \$ 54.47 para el año 2010
- Pago de 15 días de aguinaldo
- Pago quincenal

Lo que se propone para superar las prestaciones mencionadas en la ley, es lo siguiente:

- Prima dominical del 30 % sobre el salario diario
- Prima vacacional del 30% sobre el salario de vacaciones
- Aguinaldo equivalente a 18 días de salario
- Bono de asistencia
- Bono de puntualidad
- Despensa

Además de las prestaciones anteriores y tomar en cuenta los factores determinantes de la satisfacción laboral, mencionados anteriormente, sería bueno tomar en cuenta el Principio de la Zanahoria de (Gostick, 2007), usado en los negocios para referirse a un medio de persuasión y

motivación, Gostick indica que no sólo los beneficios tangibles que el empleado obtiene son los que dictan su nivel de satisfacción. Una vez firmado el contrato, uno espera encontrarse en un ambiente donde sus capacidades y talentos sean valorados. Es así como cobra forma el Principio de la Zanahoria, el cual comprende los siguientes pasos:

1. Siembra de la semilla: Fijar objetivos muy claros
2. Crecimiento de la planta: Crear espacios y vías de comunicación en el día a día
3. Agregar aditivos: Tratar de generar confianza con los empleados
4. Controlar la hierba: Administrar bien los roles, responsabilidades y entregables.
5. Cosechar: Propiciar la retención, compromiso y satisfacción del empleado desarrollando así al máximo su potencial.

5.3 CÁLCULO DE NÓMINA

No. Reg. Patronal		RFC		RFC		BEBITOS										Periodo Nómina: 1 al 31 Enero 2011	
Nombre del Trabajador	RFC	CURP	Duración jornada de trabajo	SBC	Salario diario	Días trabajados	PERCEPCIONES						DEDUCCIONES		Pago Neto	FIRMA	
							Sueldo	Prima dominical	Bono de puntualidad	Bono de asistencia	Despensa	Subsidio para el empleo	ISR	Seguro Social			
Gerente general			8	150.51	144.00	30	4,320.00	-	432.00	432.00	680.00	294.63	-	153.34	6,005.29		
Contador			5	54.87	52.50	30	1,575.00	-	45.00	45.00		406.83	-	49.65	2,022.18		
Vendedor 1			8	58.53	56.00	30	1,680.00	-	168.00	168.00	660.00	406.62	-	74.47	3,008.15		
Vendedor 2			8	58.53	56.00	30	1,680.00	-	168.00	168.00	660.00	406.62	-	74.47	3,008.15		
Vendedor 3			8	58.53	56.00	30	1,680.00	-	168.00	168.00	660.00	406.62	-	74.47	3,008.15		
							10,935.00	-	981.00	981.00	2,660.00	1,921.32	-	426.40	17,051.92		

En el anexo 5.1 se muestra la forma en que se calculó la retención del IMSS.

CAPÍTULO 6. ESTUDIO AMBIENTAL

6.1 DEFINICIÓN

“Consiste en la identificación, análisis y valoración de efectos del proyecto sobre su entorno, natural y social, aunque no necesariamente éstos están expresados en unidades monetarias. El medio (ambiente) económico es una parte del contexto socioeconómico e institucional en el que se inserta el mismo, en el cual existen además elementos demográficos, territoriales, socioculturales y otros, y tiene que ser tratado de manera particular, puesto que considera variables y parámetros específicos a la economía.

La consideración e incorporación de la dimensión ambiental en el proceso de toma de decisiones de inversión afecta negativamente la tasa de crecimiento económico tradicional. En efecto, la incorporación de esta variable implica considerar una serie de actividades adicionales que normalmente antes no se consideraban y cuya ejecución obligada hoy día, al menos en lo que corresponde a las exigencias específicas de la legislación ambiental, a nivel nacional e internacional, generan la necesidad de incurrir en costos significativos tanto en tiempo como en recursos económicos y financieros. Normalmente se retrasa el período de ejecución de inversión con respecto a la situación que no consideraba la problemática ambiental, afectándose la rentabilidad del proyecto tanto por la postergación de la fecha de obtención de los primeros beneficios como por el incremento en costos en cada una de las etapas del ciclo de vida del proyecto, cuando éste debe someterse a los sistemas de evaluación de impacto ambiental.

En efecto aumentan los costos de preinversión necesarios para aprobar la ejecución del proyecto, aumentan los costos de inversión para neutralizar o mitigar los impactos desfavorables en el medio durante la etapa de ejecución, aumentan los costos de operación en los montos necesarios para mitigar y monitorear efectos ambientales de operación del proyecto, y aumentan los costos de abandono para intentar eliminar cualquier secuela ambiental negativa generada.

Surge además la posibilidad de que algunos proyectos económicamente rentables se posterguen indefinidamente por ser ambientalmente no viables. Sin embargo, este resultado aparentemente

negativo en el crecimiento económico, se justifica estableciendo que una menor tasa de crecimiento económico es en realidad necesaria para lograr un desarrollo sustentable, pues al no considerar los costos ambientales en el cálculo de los costos de producción, se ha estado sobredimensionando el crecimiento económico. Por lo tanto, se trata sólo de un ajuste en la velocidad de crecimiento económico llevándola a una tasa compatible con un aumento sostenido en el tiempo, del nivel de bienestar individual y social.

Para la evaluación del impacto ambiental de un proyecto sobre el medio económico, es posible acotar que desde el momento de su construcción y posterior puesta en marcha, éste estará influyendo en el medio donde se instalará, por los efectos que produciría sobre las actividades naturales, humanas y económicas existentes y futuras durante su período de operación y hasta la etapa de abandono. En particular, la evaluación en este medio consiste en el proceso de identificar, interpretar, predecir y dar a conocer los efectos potenciales del proyecto sobre el medio económico en que se localizará y operará, lo que se reflejaría en el cambio de magnitudes que describen y explican el funcionamiento de dicho medio (actual y futuro), y que tendrían que dimensionarse previamente en la etapa de generación de la línea de base del ambiente económico. Por lo regular, estos efectos son de carácter positivo y podrían constituir un punto de partida para las compensaciones que probablemente sería necesario otorgar para contrarrestar los efectos negativos que el proyecto pueda tener sobre los sistemas natural o social, y que significa traducirlos, en definitiva, en costos de usar un recurso escaso y de uso alternativo.

De esta manera, este estudio permitiría a la empresa y a la autoridad complementar el análisis económico del proyecto, contando con una herramienta adicional para la toma de decisiones. Este debería posibilitar a estos agentes de decisión en su orientación con respecto a las acciones que tendrían que ser asumidas para, por una parte, mitigar o compensar los efectos adversos del proyecto, y por otro lado, aprovechar los efectos benéficos cuando existan". (Concepción, 2005)

6.2 MEDIDAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL

Por el tipo de empresa que estamos analizando, no tenemos normas específicas a seguir para este estudio, pero se proponen una serie de medidas que ayuden a contribuir la protección con el medio ambiente:

- Reciclar el papel que se utiliza.
- Usar la energía eléctrica indispensable, así como optar por sistemas de energía “ahorradores”.
- Implementar una cultura de separación de basura.
- Utilizar bolsas de cartón, como empaque para el cliente.
- Cuidar el agua.
- Hacer conciencia con los colaboradores, sobre la importancia de adoptar estas medidas para lograr tener una vida saludable y productiva en armonía con la naturaleza.

Al llevar a cabo estas medidas, además de cumplir con nuestro compromiso con el medio ambiente, estaremos generando beneficios económicos representativos para la empresa.

CONCLUSIONES

En la elaboración de este proyecto de inversión, me he dado cuenta de la importancia de iniciar un negocio con los pasos que hemos aprendido dentro de las aulas, ya que es muy importante en la actualidad realizar un estudio de factibilidad del mismo, ya que con esto se minimiza el riesgo de la inversión.

Este método desarrollado nos permite constatar que es posible y conveniente a los fines de seleccionar una alternativa de inversión, considerar los aspectos subjetivos y los objetivos en términos monetarios, legales, laborales y ambientales.

Refiriéndome a este proyecto en específico, en el estudio de mercado fueron aplicadas las etapas necesarias para la investigación de mercado, con la finalidad de conocer el mercado meta del proyecto y la competencia a la que éste se enfrenta.

Además de obtener información por medio de encuestas, se hizo un análisis de éstas que contribuyó a determinar la demanda esperada. Mediante este estudio pude darme cuenta de que es necesaria una tienda que ofrezca una amplia variedad de productos de bebé con una asesoría hacia el cliente para que elija el producto que satisfaga sus necesidades.

En el estudio técnico se determinó la información relativa a la ubicación del proyecto, la distribución del local, el número de trabajadores que se requieren para poder operar, la maquinaria y equipo necesarios y los recursos económicos necesarios para poder iniciar esta empresa. Además de esto, se hizo mención de los posibles proveedores para este negocio, que pudieran abastecer el mercado para el que está dirigido el proyecto.

El estudio financiero fue uno de los más completos debido a la importancia de éste en el proyecto, en este estudio se determinó la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto, dividiéndola en: presupuesto de inversión y presupuesto de operación; con esto se pudo determinar el balance inicial.

Se determinó el punto de equilibrio de las ventas, que fue de \$ 2'262,937.56; el cual se ve superado desde el primer año por las ventas presupuestadas.

El análisis financiero se hizo por los primeros 5 años de operación de la empresa, y en el Estado de Resultados se ve la forma en que van aumentando las utilidades año con año, de \$ 36,988.58 que se obtuvieron en primer año a \$ 173,641.61 del quinto año, esto debido al incremento de las ventas, y reducción de algunos gastos, como el pago del crédito solicitado.

En el Balance General se ve una disminución de pasivos en relación con el capital, a través de los años, ya que en el primer año se cuenta con un 30.46% de pasivos y en el quinto año se disminuyó a un 7.47%; esto debido al pago del crédito que se consideró para la puesta en marcha de la empresa.

Se hizo un estudio del flujo de efectivo, que resultó muy bueno, ya que además de ser positivo desde el primer año (\$ 55,321.82), va aumentando cada año, excepto en el segundo año, debido al incremento considerable de las salidas de efectivo.

Para la realización de la evaluación económica del proyecto, se considera el criterio de la Tasa Interna de Retorno, la cual nos indica que el porcentaje de ganancia promedio que se obtiene al invertir en el proyecto es del 31.7174%; lo que nos indica que se obtienen 31.7174 centavos de ganancia por cada peso invertido en promedio anual. Además de este método, se utilizó también el Modelo DuPont, que nos muestra un retorno sobre el capital del 9.29% en el primer año y un aumento al 19.90% en el año 2015, lo que garantiza al propietario el retorno sobre su capital.

En el estudio legal, se analizaron principalmente los pasos a seguir en nuestro país, para la creación de un negocio, analizando además los requisitos necesarios en el Estado y particularmente en el municipio de Morelia.

El estudio administrativo muestra una parte de la planeación estratégica de la empresa, su organigrama y la planificación de recursos humanos.

El estudio fiscal básicamente nos establece los requisitos para cumplir con las leyes fiscales, y las etapas o procedimientos que deben realizarse para lograrlo. Además de esto, se realiza el cálculo de los impuestos que deben pagarse, para poder completar la parte financiera de este proyecto; ya que como mexicanos tenemos la obligación de contribuir para los gastos públicos de manera proporcional y equitativa.

El estudio social se ha realizado enfocado en la parte laboral, debido a la particularidad de tratarse de una empresa de iniciativa privada. En éste se analiza lo que es la satisfacción laboral y se proponen algunas medidas que puede tomarse para lograrla. Además de esto, se revisan los aspectos de pago de nómina y las contribuciones que deben pagarse de acuerdo a la Ley de Seguro Social.

Por último y de manera un poco general se muestra el estudio ambiental, en el que se puede observar que no existen normas a cumplir específicas para este tipo de empresas, pero se proponen algunas medidas que ayudarán a cumplir con el compromiso que tenemos con el medio ambiente.

Puedo concluir que la puesta en marcha de “Bebitos”, es una decisión acertada, ya que pasó la prueba de cada uno de los estudios que se realizaron a lo largo de este proyecto, y enfocándome un poco más en el aspecto financiero, es una empresa rentable; que además cumple con el objetivo general planteado al inicio de este trabajo, que es obtener una rentabilidad del 30% sobre la inversión inicial.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Benassini, M. (2001). *Introducción a la investigación de mercados*. México: Pearson.
- Chamoun, Y. (2002). *Administración Profesional de Proyectos*. Mc Graw Hill.
- Clements, G. (2003). *Administración Exitosa de Proyectos*. Thomson.
- Concepción, U. d. (Junio de 2005). *www.2.udec.c*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2009, de *www.2.udec.c*: <http://www2.udec.cl/~rea/REVISTA%20PDF/Rev64/art5rea64.pdf>
- Coss Bu, R. (2005). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Limusa.
- Fox, W. (1974). *Investigación de mercados: interpretaciones y aplicaciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México, D.F.: Pearson Educación.
- Goodstein, L. D., Nolan, T. M., & Pfeiffer, J. W. (1998). *Planeación Estratégica Aplicada*. Santafé de Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Gostick, A. R. (2007). *The Carrot Principle*. Free Press.
- Hernández Hernández, A., Hernández Villalobos, A., & Hernández Suárez, A. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Thomson.
- Imanol, B. R. (2003). *Empresas Familiares*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
- INEGI. (22 de Febrero de 2010). <http://www.inegi.org.mx>. Recuperado el 22 de Febrero de 2010, de <http://www.inegi.org.mx>: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=mpob93&s=est&c=3839&e=16>
- ITSON. (Julio de 2008). *antiguo.itson.mx*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2009, de *antiguo.itson.mx*: antiguo.itson.mx/Publicaciones/contaduria/Julio2008/estudioadmtivo.pdf
- López Altamirano, A. (2002). *¿Qué son, para qué sirven y cómo se hacen las Investigaciones de Mercado?* México: CECSA.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Educación.
- Pérez, L. M. (28 de Mayo de 2010). *www.elprisma.com*. Recuperado el 28 de Mayo de 2010, de *www.elprisma.com*:

http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/satisfaccionlaboral/default.asp

Robbins, S. P. (2004). *Comportamiento Organizacional*. México: Pearson Educación .

Salazar Leytte, J. (1996). *Cómo iniciar una pequeña empresa*. CECSA.

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2000). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Santiago, Chile: Mc Graw Hill.

SIEM. (22 de Noviembre de 2009). www.siem.gob.mx. Recuperado el 22 de Noviembre de 2009, de <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/estadisticas/ActXedo.asp>

Varela, R. (2001). *Innovación Empresarial*. Colombia: Prentice Hall.

Wikipedia. (4 de Febrero de 2010). es.wikipedia.org. Recuperado el 4 de Febrerp de 2010, de [es.wikipedia.org: http://es.wikipedia.org/wiki/Evaluaci%C3%B3n_social](http://es.wikipedia.org/wiki/Evaluaci%C3%B3n_social)

www.imss.gob.mx. (22 de Mayo de 2010). Recuperado el 22 de Mayo de 2010, de [www.imss.gob.mx: www.imss.gob.mx/patrones](http://www.imss.gob.mx/patrones)

www.morelia.gob.mx. (22 de Mayo de 2010). Recuperado el 22 de Mayo de 2010, de [www.morelia.gob.mx: www.morelia.gob.mx/PDFS/SDUMAUsodesuelo.pdf](http://www.morelia.gob.mx/PDFS/SDUMAUsodesuelo.pdf)

www.sat.gob.mx. (12 de Febrero de 2010). Recuperado el 26 de Mayo de 2010, de [www.sat.gob.mx:](http://www.sat.gob.mx)
http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/tramites_fiscales/registro_t/101_11653.html

ANEXOS

1.1 RECOLECCIÓN DE DATOS

FRITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
1	F	25	Comercio	DF	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Surtido	Sí
2	F	25	Secretaria	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
3	F	21	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Centro	Calidad	Sí
4	M	32	Empleado	SLP	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Wal mart	Surtido	No
5	M	25	Médico	Gto.	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido Garantía	Sí
6	F	40	Trabajadora social	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Coppel	Crédito	Sí
7	F	45	Policía	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	El bebé inglés	Surtido	Sí
8	F	30	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido Económico	Sí
9	F	27	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Accesorios	400 a 900	Mercado	Económico	Sí
10	M	33	Comercio	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido	Sí
11	F	40	Comunicación	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Soriana	Surtido	Sí
12	F	19	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Juguetilandia	Surtido	Sí
13	F	31	Profesora	Álvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Cercanía Económico	Sí
14	F	41	Hogar	Zinzimec	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
15	M	28	Comercio	Morelia	Sí	Niños	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Surtido	Sí
16	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Sears	Surtido	Sí
17	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Accesorios	100 a 300	Chedraui	Económico Económico	Sí
18	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Calidad	No
19	F	29	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Centro	Surtido	Sí
20	M	38	Construcción	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Zara	Surtido Económico	Sí
21	F	32	Profesora	Huetamo	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Económico Surtido	Sí
22	F	30	Estilista	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Suburbia	Surtido	Sí
23	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
24	F	38	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Chedraui	Económico Surtido	Sí
25	F	23	Estudiante	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
26	F	35	Hogar	Morelia	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido	Sí
27	F	54	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	Más de 1.000	Aurrera	Surtido	Sí
28	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido	No

FRUITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
29	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Cercanía	Sí
30	F	29	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
31	F	28	Cocinera	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Económico	Sí
32	F	23	Asistente de ventas	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Mega Comercial	Surtido	Sí
33	F	36	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Centro	Económico	Sí
34	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico Surtido	Sí
35	F	25	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Liverpool	Crédito es sin intereses	Sí
36	M	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Centro	a de temporada	Sí
37	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
38	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico Atención	Sí
39	F	17	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Wal mart	Económico Calidad	Sí
40	F	34	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Casa Valencia	Surtido Económico Atención	Sí
41	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido Cercanía Gusto	Sí
42	M	30	Empleado	Edo. de México	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Juguetes	100 a 300	Woolworth	Precio Crédito Apartado	Sí
43	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Surtido	Sí
44	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Papá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Económico	Sí
45	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Wal mart	Precio Surtido	Sí
46	M	32	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Surtido	Sí
47	M	28	Profesora	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	El bebé inglés	Cercanía Surtido	Sí
48	F	22	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Cercanía	Sí
49	M	31	Conductor	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Muebles Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Calidad Económico	Sí
50	F	28	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Muebles	100 a 300	Aurrera	Servicio Surtido	Sí
51	F	34	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
52	M	19	Hogar	Morelia	Sí	Abuela	3 ó 4 veces	Accesorios	Más de 1,000	Chedraui	Surtido	Sí
53	F	24	Doméstica	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Aurrera	Económico Surtido	Sí
54	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Económico	Sí
55	F	22	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Económico	Sí
56	F	33	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Cercanía	Sí

BEBITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7			8
57	F	28	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Cercanía	Surtido	Económico	Sí
58	F	47	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Jugueterilandia	Surtido	Económico		Sí
59	F	39	Hogar	Álvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Wal mart	Surtido			Sí
60	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Wal mart	Económico	Bonito	Calidad	Sí
61	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	Más de 1,000	Chedraui	Surtido	Económico	Atención	Sí
62	F	36	Enfermera	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Chedraui	Cercanía			Sí
63	M	36	Arquitecto	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido			Sí
64	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Woolworth	Económico			Sí
65	F	25	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Wal mart	Cercanía	Económico		Sí
66	F	25	Comercio	DF	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Surtido			Sí
67	F	25	Secretaria	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Surtido			Sí
68	F	21	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Centro	Calidad			Sí
69	M	32	Empleado	SLP	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Wal mart	Surtido			No
70	M	25	Médico	Gto.	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido	Garantía		Sí
71	F	40	Trabajadora social	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Coppel	Crédito			Sí
72	F	45	Policía	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	El bebé inglés	Surtido			Sí
73	F	30	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido	Económico		Sí
74	F	27	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Accesorios	400 a 900	Mercado	Económico			Sí
75	M	33	Comercio	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido			Sí
76	F	40	Comunicación	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Soriana	Surtido			Sí
77	F	19	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Jugueterilandia	Surtido			Sí
78	F	31	Profesora	Álvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Cercanía	Económico		Sí
79	F	41	Hogar	Zinzimeo	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico			Sí
80	M	28	Comercio	Morelia	Sí	Niños	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Surtido			Sí
81	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Sears	Surtido			Sí
82	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Accesorios	100 a 300	Chedraui	Económico	Económico		Sí
83	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Calidad			No
84	F	29	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Centro	Surtido			Sí

BFRITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
85	M	38	Construcción	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Zara	Surtido Económico	Sí
86	F	32	Profesora	Huetamo	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Económico Surtido	Sí
87	F	30	Estilista	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Suburbia	Surtido	Sí
88	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
89	F	38	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Chedraui	Económico Surtido	Sí
90	F	23	Estudiante	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
91	F	35	Hogar	Morelia	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido	Sí
92	F	54	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	Más de 1,000	Aurrera	Surtido	Sí
93	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido	No
94	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Cercanía	Sí
95	F	29	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
96	F	28	Cocinera	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Económico	Sí
97	F	23	Asistente de ventas	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Mega Comercial	Surtido	Sí
98	F	36	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Centro	Económico	Sí
99	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico Surtido	Sí
100	F	25	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Liverpool	Crédito les sin intereses	Sí
101	M	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Centro	a de temporada	Sí
102	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
103	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico Atención	Sí
104	F	17	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Wal mart	Económico Calidad	Sí
105	F	34	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Casa Valencia	Surtido Económico Atención	Si
106	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido Cercanía Gusto	Si
107	M	30	Empleado	Edo. de México	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Juguetes	100 a 300	Woolworth	Precio Crédito Apartado	Si
108	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Surtido	Si
109	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Papá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Económico	Si
110	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Wal mart	Precio Surtido	Si
111	M	32	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Surtido	Si
112	M	28	Profesora	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	El bebé inglés	Cercanía Surtido	Si

BFRITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
113	F	22	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Cercanía	Sí
114	M	31	Conductor	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Muebles Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Calidad Económico	Sí
115	F	28	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Muebles	100 a 300	Aurrera	Servicio Surtido	Sí
116	F	34	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
117	M	19	Hogar	Morelia	Sí	Abuela	3 ó 4 veces	Accesorios	Más de 1,000	Chedraui	Surtido	Sí
118	F	24	Doméstica	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Aurrera	Económico Surtido	Sí
119	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Económico	Sí
120	F	22	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Económico	Sí
121	F	33	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Cercanía	Sí
122	F	28	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Cercanía Surtido Económico	Sí
123	F	47	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Juguetería	Surtido Económico	Sí
124	F	39	Hogar	Alvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Wal mart	Surtido	Sí
125	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Wal mart	Económico Bonito Calidad	Sí
126	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	Más de 1,000	Chedraui	Surtido Económico Atención	Sí
127	F	36	Enfermera	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Chedraui	Cercanía	Sí
128	M	36	Arquitecto	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido	Sí
129	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Woolworth	Económico	Sí
130	F	25	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Wal mart	Cercanía Económico	Sí
131	F	25	Comercio	DF	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Surtido	Sí
132	F	25	Secretaria	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
133	F	21	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Centro	Calidad	Sí
134	M	32	Empleado	SLP	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Wal mart	Surtido	No
135	M	25	Médico	Gto.	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido Garantía	Sí
136	F	40	Trabajadora social	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Coppel	Crédito	Sí
137	F	45	Policia	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	El bebé inglés	Surtido	Sí
138	F	30	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido Económico	Sí
139	F	27	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Accesorios	400 a 900	Mercado	Económico	Sí
140	M	33	Comercio	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido	Sí

REFRITOS

... Artículos para bebés y regalos

APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
141	F	40	Comunicación	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Soriana	Surtido	Sí
142	F	19	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Juguetería	Surtido	Sí
143	F	31	Profesora	Álvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Cercanía Económico	Sí
144	F	41	Hogar	Zinimec	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
145	M	28	Comercio	Morelia	Sí	Niños	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Surtido	Sí
146	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Sears	Surtido	Sí
147	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Accesorios	100 a 300	Chedraui	Económico Económico	Sí
148	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Calidad	No
149	F	29	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Centro	Surtido	Sí
150	M	38	Construcción	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Zara	Surtido Económico	Sí
151	F	32	Profesora	Huetamo	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Económico Surtido	Sí
152	F	30	Estilista	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Suburbia	Surtido	Sí
153	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
154	F	38	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Chedraui	Económico Surtido	Sí
155	F	23	Estudiante	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
156	F	35	Hogar	Morelia	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido	Sí
157	F	54	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	Más de 1,000	Aurrera	Surtido	Sí
158	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido	No
159	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Cercanía	Sí
160	F	29	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
161	F	28	Cocinera	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Económico	Sí
162	F	23	Asistente de ventas	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Mega Comercial	Surtido	Sí
163	F	36	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Centro	Económico	Sí
164	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico Surtido	Sí
165	F	25	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Liverpool	Crédito es sin intereses	Sí
166	M	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Centro	a de temporada	Sí
167	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
168	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico Atención	Sí

BFRITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7		8
169	F	17	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Wal mart	Económico	Calidad	Sí
170	F	31	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Casa Valencia	Surtido	Económico	Atención
171	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido	Cercanía	Gusto
172	M	30	Empleado	Edo. de México	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Juguetes	100 a 300	Woolworth	Precio	Crédito	Apartado
173	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Surtido		Sí
174	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Papá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Económico		Sí
175	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Wal mart	Precio	Surtido	Sí
176	M	32	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Surtido		Sí
177	M	28	Profesora	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	El bebé inglés	Cercanía	Surtido	Sí
178	F	22	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Cercanía		Sí
179	M	31	Conductor	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Muebles Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Calidad	Económico	Sí
180	F	28	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Muebles	100 a 300	Aurrera	Servicio	Surtido	Sí
181	F	34	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico		Sí
182	M	19	Hogar	Morelia	Sí	Abuela	3 ó 4 veces	Accesorios	Más de 1,000	Chedraui	Surtido		Sí
183	F	24	Doméstica	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Aurrera	Económico	Surtido	Sí
184	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Económico		Sí
185	F	27	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Económico		Sí
186	F	33	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Cercanía		Sí
187	F	28	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Cercanía	Surtido	Económico
188	F	47	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Juguetilandia	Surtido	Económico	Sí
189	F	39	Hogar	Álvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Wal mart	Surtido		Sí
190	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Wal mart	Económico	Bonito	Calidad
191	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	Más de 1,000	Chedraui	Surtido	Económico	Atención
192	F	36	Enfermera	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Chedraui	Cercanía		Sí
193	M	36	Arquitecto	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido		Sí
194	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Woolworth	Económico		Sí
195	F	25	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Wal mart	Cercanía	Económico	Sí
196	F	25	Comercio	DF	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Surtido		Sí

BFRITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
197	F	25	Secretaria	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
198	F	21	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Centro	Calidad	Sí
199	M	32	Empleado	SLP	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Wal mart	Surtido	No
200	M	25	Médico	Gto.	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido Garantía	Sí
201	F	40	Trabajadora social	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Coppel	Crédito	Sí
202	F	45	Policía	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	El bebé inglés	Surtido	Sí
203	F	30	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido Económico	Sí
204	F	27	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Accesorios	400 a 900	Mercado	Económico	Sí
205	M	33	Comercio	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Liverpool	Surtido	Sí
206	F	40	Comunicación	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Soriana	Surtido	Sí
207	F	19	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Juguetilandia	Surtido	Sí
208	F	31	Profesora	Álvaro Obregón	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Aurrera	Cercanía Económico	Sí
209	F	41	Hogar	Zinzimeo	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
210	M	28	Comercio	Morelia	Sí	Niños	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Surtido	Sí
211	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Sears	Surtido	Sí
212	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Accesorios	100 a 300	Chedraui	Económico Económico	Sí
213	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Más de 4 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Calidad	No
214	F	29	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Centro	Surtido	Sí
215	M	38	Construcción	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Zara	Surtido Económico	Sí
216	F	32	Profesora	Huetamo	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Chedraui	Económico Surtido	Sí
217	F	30	Estilista	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Suburbia	Surtido	Sí
218	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
219	F	38	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Chedraui	Económico Surtido	Sí
220	F	23	Estudiante	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Chedraui	Surtido	Sí
221	F	35	Hogar	Morelia	Sí	Niños	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido	Sí
222	F	54	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	Más de 1,000	Aurrera	Surtido	Sí
223	F	24	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Aurrera	Surtido	No
224	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Cercanía	Sí

BFRITOS
... Artículos para bebés y regalos
APLICACIÓN DE ENCUESTAS

No. de Encuesta	Sexo	Edad	Ocupación	Localidad	1	2	3	4	5	6	7	8
225	F	29	Comercio	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
226	F	28	Cocinera	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Aurrera	Económico	Sí
227	F	23	Asistente de ventas	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Mega Comercial	Surtido	Sí
228	F	36	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	Más de 1,000	Centro	Económico	Sí
229	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Mercado	Económico Surtido	Sí
230	F	25	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Liverpool	Crédito es sin intereses	Sí
231	M	24	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Centro	a de temporada	Sí
232	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Sí
233	F	24	Empleado	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico Atención	Sí
234	F	17	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Wal mart	Económico Calidad	Sí
235	F	34	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	Casa Valencia	Surtido Económico Atención	Sí
236	F	23	Empleado	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Aurrera	Surtido Cercanía Gusto	Sí
237	M	30	Empleado	Fdo. de México	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Juguetes	100 a 300	Woolworth	Precio Crédito Apartado	Sí
238	F	23	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Surtido	Sí
239	F	27	Hogar	Morelia	Sí	Papá	Menos de 1 vez	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Económico	Sí
240	F	26	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Accesorios	400 a 900	Wal mart	Precio Surtido	Sí
241	M	32	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Casa Valencia	Surtido	Sí
242	M	28	Profesora	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	400 a 900	El bebé inglés	Cercanía Surtido	Sí
243	F	22	Estudiante	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Ropa Accesorios	100 a 300	Wal mart	Cercanía	Sí
244	M	31	Conductor	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Muebles Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Calidad Económico	Sí
245	F	28	Hogar	Morelia	Sí	Papá	3 ó 4 veces	Muebles	100 a 300	Aurrera	Servicio Surtido	Si
246	F	34	Empleado	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	100 a 300	Mercado	Económico	Si
247	M	19	Hogar	Morelia	Sí	Abuela	3 ó 4 veces	Accesorios	Mas de 1,000	Chedraui	Surtido	Si
248	F	24	Doméstica	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Juguetes	100 a 300	Aurrera	Económico Surtido	Si
249	F	30	Hogar	Morelia	Sí	Mamá	1 ó 2 veces	Ropa	400 a 900	Aurrera	Económico	Si
250	F	22	Comercio	Morelia	Sí	Mamá	Menos de 1 vez	Juguetes	400 a 900	Casa Valencia	Económico	Si
251	F	33	Hogar	Morelia	Sí	Papá	1 ó 2 veces	Juguetes Accesorios	400 a 900	Aurrera	Cercanía	Si
252	F	28	Contador Público	Morelia	Sí	Mamá	3 ó 4 veces	Ropa	400 a 900	Casa Valencia	Cercanía Surtido Económico	Si

1.2 PREPARACIÓN DE DATOS

Sexo	Personas
F	205
M	47
Total general	252

Ocupación	Personas
Arquitecto	3
Asistente de ventas	4
Cocinera	4
Comercio	28
Comunicación	4
Conductor	4
Construcción	4
Contador Público	8
Doméstica	4
Empleado	35
Enfermera	3
Estilista	4
Estudiante	12
Hogar	107
Médico	4
Policía	4
Profesora	12
Secretaria	4
Trabajadora social	4
(en blanco)	
Total general	252

Edad	Personas
17	4
19	8
21	4
22	8
23	26
24	24
25	19
26	11
27	12
28	20
29	8
30	24
31	8
32	12
33	8
34	8
35	4
36	10
38	8
39	3
40	8
41	4
45	4
47	3
54	4
Total general	252

Localidad	Personas
Álvaro Obregón	7
DF	4
Edo. de México	4
Gto.	4
Huetamo	4
Morelia	221
SLP	4
Zinzimeo	4
Total general	252

Compra	Personas
Abuela	4
Mamá	173
Niños	12
Papá	63
Total general	252

Frecuencia	Personas
1 ó 2 veces	163
3 ó 4 veces	62
Más de 4 veces	7
Menos de 1 vez	20
Total general	252

Artículos	% Preferencia
Muebles	2.2%
Ropa	51.8%
Regalos	0.0%
Juguetes	23.8%
Accesorios	22.2%
Total general	100%

Gasta	Personas
100 a 300	110
400 a 900	120
Más de 1,000	22
Total general	252

Tienda Preferida	Personas
Aurrera	59
Casa Valencia	28
Centro	16
Chedraui	30
Coppel	4
El bebé inglés	8
Juguetería	7
Liverpool	12
Mega Comercial	4
Mercado	32
Sears	4
Soriana	4
Suburbia	4
Wal mart	29
Woolworth	7
Zara	4
Total general	252

Preferencias
Apartado
Atención
Bonito
Calidad
Cercanía
Crédito
Económico
Garantía
Gusto
Meses sin intereses
Ropa de temporada
Servicio
Surtido

Tienda Preferida	Personas
No	12
Sí	240
Total general	252

1.3 ANÁLISIS DE DATOS

1 ó 2 veces	163
Accesorios	8
100 a 300	4
400 a 900	4
Juguetes	28
100 a 300	24
400 a 900	4
Ropa	127
100 a 300	50
400 a 900	62
Más de 1,000	15
3 ó 4 veces	62
Accesorios	15
400 a 900	8
Más de 1,000	7
Juguetes	4
100 a 300	4
Muebles	8
100 a 300	4
400 a 900	4
Ropa	35
100 a 300	12
400 a 900	23
Más de 4 veces	7
Ropa	7
400 a 900	7
Menos de 1 vez	20
Juguetes	4
400 a 900	4
Ropa	16
100 a 300	12
400 a 900	4
Total general	252

2.1 DISTRIBUCIÓN DE LOCAL CON MUEBLES



3.1 TABLA DE CRÉDITO

Pagos anuales iguales

$$C = \$ 150,000.00$$

$$i = \text{Cetes} + 10 = 5\% + 10\%$$

$$n = 4 \text{ años}$$

$$\text{Pago} = \frac{(150,000)(.15)}{1 - (1+0.15)^{-4}} = 52,539.80$$

Pago	Capital insoluto	Intereses 15%	Pago	Amortización capital
1	150,000.00	22,500.00	52,539.80	30,039.80
2	119,960.20	17,994.03	52,539.80	34,545.77
3	85,414.42	12,812.16	52,539.80	39,727.64
4	45,686.78	6,853.02	52,539.80	45,686.79
-	0.00			

3.2 TABLAS DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Mobiliario y equipo

$$C = 224,000.00$$

$$n = 10 \text{ años}$$

$$\text{Rescate} = 67,200.00$$

$$\text{Valor a depreciar} = 224,000 - 67,200 = 156,800.00$$

$$\text{F.d.} = \frac{1}{10} = 0.1$$

Año	F.d.	Depreciación	Valor libros
0	-	-	224,000.00
1	0.1	15,680.00	208,320.00
2	0.1	15,680.00	192,640.00
3	0.1	15,680.00	176,960.00
4	0.1	15,680.00	161,280.00
5	0.1	15,680.00	145,600.00
6	0.1	15,680.00	129,920.00
7	0.1	15,680.00	114,240.00
8	0.1	15,680.00	98,560.00
9	0.1	15,680.00	82,880.00
10	0.1	15,680.00	67,200.00

Equipo de cómputo

C = 16,000.00

n = 3.3333 años

Rescate = 3,200.00

Valor a depreciar = 16,000 - 3,200 = 12,800.00

$$\text{F.d.} = \frac{1}{3.3333} = 0.300003$$

Año	F.d.	Depreciación	Valor libros
0	-	-	16,000.00
1	0.300003	3,840.04	12,159.96
2	0.300003	3,840.04	8,319.92
3	0.300003	3,840.04	4,479.88
3.3333	0.300003	1,279.88	3,200.00

Mobiliario y equipo de oficina

C = 3,500.00

n = 10 años

Rescate = 1,050.00

Valor a depreciar = 3,500 - 1,050 = 2,450.00

$$\text{F.d.} = \frac{1}{10} = 0.1$$

Año	F.d.	Depreciación	Valor libros
0	-	-	3,500.00
1	0.1	245.00	3,255.00
2	0.1	245.00	3,010.00
3	0.1	245.00	2,765.00
4	0.1	245.00	2,520.00
5	0.1	245.00	2,275.00
6	0.1	245.00	2,030.00
7	0.1	245.00	1,785.00
8	0.1	245.00	1,540.00
9	0.1	245.00	1,295.00
10	0.1	245.00	1,050.00

Remodelaciones y mejoras

C = 80,000.00

n = 20 años

Rescate = -

Valor a depreciar = 80,000 - 0 = 80,000.00

$$F.d. = \frac{1}{20} = 0.05$$

Año	F.d.	Depreciación	Valor libros	Valor actualizado
0	-	-	80,000.00	80,000.00
1	0.05	4,000.00	76,000.00	76,000.00
2	0.05	4,000.00	72,000.00	72,000.00
3	0.05	4,000.00	68,000.00	68,000.00
4	0.05	4,000.00	64,000.00	64,000.00
5	0.05	4,000.00	60,000.00	60,000.00
6	0.05	4,000.00	56,000.00	56,000.00
7	0.05	4,000.00	52,000.00	52,000.00
8	0.05	4,000.00	48,000.00	48,000.00
9	0.05	4,000.00	44,000.00	44,000.00
10	0.05	4,000.00	40,000.00	40,000.00
11	0.05	4,000.00	36,000.00	36,000.00
12	0.05	4,000.00	32,000.00	32,000.00
13	0.05	4,000.00	28,000.00	28,000.00
14	0.05	4,000.00	24,000.00	24,000.00
15	0.05	4,000.00	20,000.00	20,000.00
16	0.05	4,000.00	16,000.00	16,000.00
17	0.05	4,000.00	12,000.00	12,000.00
18	0.05	4,000.00	8,000.00	8,000.00
19	0.05	4,000.00	4,000.00	4,000.00
20	0.05	4,000.00	-	-

Gastos preoperativos

C = 12,000.00

n = 10 años

$$\text{F.d.} = \frac{1}{10} = 0.1$$

Año	F.d.	Amortización	Valor libros
0	-	-	12,000.00
1	0.1	1,200.00	10,800.00
2	0.1	1,200.00	9,600.00
3	0.1	1,200.00	8,400.00
4	0.1	1,200.00	7,200.00
5	0.1	1,200.00	6,000.00
6	0.1	1,200.00	4,800.00
7	0.1	1,200.00	3,600.00
8	0.1	1,200.00	2,400.00
9	0.1	1,200.00	1,200.00
10	0.1	1,200.00	-

3.3 INFLACIÓN PROMEDIO ANUAL

Inflación anual	
2010	4.46%
2009	6.28%
2008	3.70%
2007	3.98%
2006	3.94%
2005	4.54%
2004	4.20%
2003	5.16%
2002	4.79%
2001	8.11%
Promedio	5%

4.1 FORMATO DE LICENCIA DE USO DE SUELO



H. AYUNTAMIENTO DE MORELIA
SECRETARÍA DE DESARROLLO URBANO Y MEDIO AMBIENTE

No. de Exp. _____

C. ARQ. ALEJANDRO CONTRERAS LOPEZ
SECRETARIO DE DESARROLLO URBANO
Y MEDIO AMBIENTE
PRESENTE.

Le solicito me otorgue la **LICENCIA DE USO DE SUELO** para:

Describir Uso indicar Giro

Indicar superficie destinada a uso comercial _____ m²

DATOS DEL PREDIO

PROPIETARIO

Apellido Paterno _____ Apellido Materno _____ Nombre(s) _____

UBICACIÓN

Calle _____ Número _____

Colonia _____ Comunidad _____

Teléfono _____ Correo electrónico _____

REQUISITOS

- Solicitud de licencia de Uso de suelo
- Copia de escrituras debidamente inscritas en el registro Público de la Propiedad Raluz en el Estado
- Copia del recibo de pago de impuesto predial del año en curso
- Carta poder simple, copias de identificación del gestor y de los testigos
- Pago de derechos
- Copia de identificación oficial del propietario
- Croquis de localización (Dibujo de la manzana y las calles que la rodean)

SUPERFICIE Y COSTO DE LICENCIA DE USO DE SUELO

Hasta 25.00 m ²	\$ 349.00
de 26.00 m ² hasta 50.00 m ²	\$ 928.00
de 51.00 m ² hasta 100.00 m ²	\$ 2,814.00
de 101.00 m ² hasta 500.00 m ²	\$ 4,266.00
Para superficies que excedan de 500.00 m ²	\$ 6,380.00

TIPO DE USO DE SUELO SOLICITADO

___ Comercial ___ Habitacional ___ Industrial ___ Especial ___ Mixto

NOMBRE Y FIRMA DEL PROPIETARIO
No. Bo. DE INGRESO

4.2 FORMATO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL DE ACTIVIDADES (AFIL-01-A)

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL
SERVICIOS DE AFILIACIÓN Y VIGILANCIA DE DERECHOS
AVISO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL
O DE
MODIFICACIÓN EN SU REGISTRO

INSTITUTO DE FONDOS NACIONALES DE ASESORIA PARA LOS TRABAJADORES **AFIL-01**
ESTADO DE REGISTRO PATRONAL
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

EXCLUSIVO IMSS			
TIPO DE MOTIVO	CAUSA CATEGORÍA	ESTADO DE REGISTRO PATRONAL ESTADO	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ESTADO
NOMBRE, DENOMINACIÓN, RAZÓN SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO			
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO		CALLE Y NÚMERO	
ACTIVIDAD O SERVIDOR DE LA EMPRESA			
EXCLUSIVO IMSS E MOTIVOS ESPECIALES		FECHA DE RECEPCIÓN DE AVISO	
PRECEDENTE	PRÁCTICA	DILACIONES	MODIFICACIÓN
DOMICILIO DEL PATRON			
CALLE PRINCIPAL		CALLE SECUNDARIA	
MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACIÓN DE ESTE AVISO:			
<input type="checkbox"/> A ALTA PATRONAL	<input type="checkbox"/> B REANUDACIÓN DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> C CAMBIO DOMICILIO O DE INSCRIPCIÓN	<input type="checkbox"/> D CAMBIO NOMBRE O RAZÓN SOCIAL
<input type="checkbox"/> E SUSTITUCIÓN DE NOMBRE	<input type="checkbox"/> F SUPLENTO	<input type="checkbox"/> G PAGO	<input type="checkbox"/> H FERIA
		<input type="checkbox"/> A.C.O.	<input type="checkbox"/> LOCAL
		<input type="checkbox"/> EXTERNO	<input type="checkbox"/> INDUSTRIAL
IMPORTANTE: LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO			
NOMBRE Y FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL			

LOS MOMENTOS QUE AMPLIA ESTE FORMATO SON EFECTIVOS TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES DEBIDAS AL SER DOCUMENTOS PARA CUMPLIR AFILITACION.

AVISOS ORIGINALES

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL
SERVICIOS DE AFILIACIÓN Y GESTIÓN DE DERECHOS
AVISO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL
O DE
MODIFICACIÓN EN SU REGISTRO

INSTITUTO DE FOMENTO NACIONAL DE LA
EMPRESA PARA LOS TRABAJADORES **AFIL-01**

EXCLUSIVO I.M.S.S.		NOMBRE DEL REGISTRO PATRONAL	
TIPO DE MOV.	CAUSA	ESTADO	CÓDIGO
		REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	

NOMBRE, DENOMINACIÓN, RAZÓN SOCIAL DEL PATRÓN O SOCIEDAD ORGANIZADA

NOMBRE DEL REGISTRO PATRONAL NOMBRE DEL REGISTRO PATRONAL NOMBRE DEL REGISTRO PATRONAL

ACTUALIZACIÓN O GIRO DE LA EMPRESA

EXCLUSIVO I.M.S.S. EN SEGUROS ESPECIALES		FECHA DE LA CAUSA DE AVISO	
FRACCIÓN	PRÁCTICA	DIRECCIÓN	MUNICIPIO
ESTADO	MUNICIPIO	MUNICIPIO	MUNICIPIO

DOMICILIO DEL PATRÓN

CALLE Y NÚMERO C.P. C.C. C.P.

MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACIÓN DE ESTE AVISO

<input type="checkbox"/> A ALTA PATRONAL	<input type="checkbox"/> B REANUDACIÓN ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> C CAMBIO DOMICILIO O DE INSCRIPCIÓN	<input type="checkbox"/> D CAMBIO MUNICIPIO O RAZÓN SOCIAL
<input type="checkbox"/> E SUSTITUCIÓN DE RAZÓN SOCIAL	<input type="checkbox"/> F SUPLENTE	<input type="checkbox"/> G RAZÓN SOCIAL	<input type="checkbox"/> H RAZÓN SOCIAL
		<input type="checkbox"/> RAZÓN SOCIAL LOCAL	<input type="checkbox"/> RAZÓN SOCIAL SUPLENTE

IMPORTANTE: LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO

NOMBRE Y FIRMA DEL PATRÓN O SU REPRESENTANTE LEGAL

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPLIA ESTE FORMULARIO TIENEN EFECTOS TAMBIÉN PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES.
DEBE ENTREGAR ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER AFILIACIÓN. **AVISOS ORIGINALES**

4.3 FORMATO DE AVISO DE INSCRIPCIÓN DEL TRABAJADOR (AFIL-02)

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL SERVICIOS DE AFILIACION-VIGENCIA DE DERECHOS		INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES		AFIL-02
AVISO DE INSCRIPCIÓN DEL TRABAJADOR NÚMERO DE REGISTRO PATRONAL: _____ DIG. REG. DIG. VER.		IMSS CLAVE DE ARGUMENTO: _____	TIPO DE CONTRATACIÓN DEL TRABAJADOR PERMANENTE: <input type="checkbox"/> 1 EVENTUAL: <input type="checkbox"/> 2 EVENTUAL CONST.: <input type="checkbox"/> 3	NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR: _____ DIG. REG. DIG. VER. _____ CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION: _____
NOMBRE COMPLETO DEL TRABAJADOR (SIN ABRIVIATURAS): _____ APELLIDO PATERNO: _____ APELLIDO MATERNO: _____ NOMBRE(S): _____				
SALARIO BASE DE COTIZACIÓN \$ _____ TIPO DE SALARIO: FIJO <input type="checkbox"/> 0 VARIABLE <input type="checkbox"/> 1 MIXTO <input type="checkbox"/> 2	EN CASO DE JORNADA O SEMANA REDUCIDA ANOTAR LOS DÍAS QUE LABORA O EL HORARIO: _____		OCUPACIÓN DEL TRABAJADOR: _____ U. M. F.	
FECHA DE INGRESO AL TRABAJO: _____ DIA (2 DIG.) MES (2 DIGITOS) AÑO (4 DIG.)	SEXO: MASC <input type="checkbox"/> 1 FEM <input type="checkbox"/> 2	FECHA DE NACIMIENTO: _____		EXCLUSIVO IMSS FECHA Y HORA DE RECEPCION DE ESTE AVISO EN EL IMSS: _____
LUGAR DE NACIMIENTO (ESTADO): _____	NOMBRE DEL PADRE (AUN FINADO): _____ NOMBRE DE LA MADRE (AUN FINADA): _____			
DOMICILIO DEL TRABAJADOR: _____ CALLE Y/O MANZANA: _____ NUMERO: _____ COLONIA Y/O POBLACION: _____ MUNICIPIO: _____ ENTIDAD: _____ C.P.: _____				
UBICACION DEL CENTRO DE TRABAJO: _____ CALLE Y/O MANZANA: _____ NUMERO: _____ COLONIA Y/O POBLACION: _____ MUNICIPIO: _____ ENTIDAD: _____ C.P.: _____				
NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO: _____		FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL: _____		EXTEMPORANEO: <input type="checkbox"/> 1

A60-38958-10 LLENARSE A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTOS FORMULARIOS CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS LEYES APPLICABLES

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SURTEN EFECTO TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES.
 CAPTURA / AVISOS ORIGINALES CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACLARACION.
www.ppsotoasesor.com | Contacto: pepesoto@ppsotoasesor.com

4.4 INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO (CLEM-01)

INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS Y MODIFICACIONES EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO.	
NOBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	REGISTRO (S) PATRIMONIAL (ES)
SUBSIDIARIO	
<small>PARA CUALQUIER ACLARACIÓN, OUDA Y/O COMENTARIO CON RESPECTO DE ESTE TRAMITE, SERVISE LLAMAR AL SISTEMA DE ATENCION TELEFONICA A LA CIUDADANIA (SACTEL) A LOS TELEFONOS 54-50-31-00 EN EL D.F. Y AREA METROPOLITANA, DEL INTERIOR DE LA REPUBLICA EN COSTO PARA EL USUARIO AL 01-8000-14810, O AL 1-88-594-372 DESDE ESTADOS UNIDOS Y CANADA. AL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL DIRIGIRSE A LOS SERVICIOS DE ATENCION Y ORIENTACION TELEFONICA AL DESPACHANTE EN EL DISTRITO FEDERAL A LOS TELEFONOS 52 41 2 45 Y 01 800 925 96 00</small>	

INSTRUCCIONES DE LLENADO

AVISAR EN CONTEXTO NO PODRÁ VERSE

1. DATOS GENERALES

- FECHA: ANOTAR EL DÍA, MES Y AÑO DE SUBSCRIPCIÓN DE ESTE FORMATO.
- NOMBRE, DEDICACIÓN O RAZÓN SOCIAL: ANOTAR EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO DELIBERADO, YA SEA ESTA PERSONA FÍSICA O MORAL.
- DOMICILIO: INDICAR LA UBICACIÓN DEL CENTRO DE TRABAJO, A QUE SE REFIERE ESTA INFORMACIÓN Y EN CASO DE EXISTIR, ANOTAR LOS DIFERENTES USOS DE ESTABLECIMIENTO O SOLUCIONES CON UNA LECTURA: METAL, MADERA, MUEBLERÍA O METAL, USOS DE USO FAMILIAR, INDUSTRIAL Y PAUL.
- REGISTRO (S) PATRIARCAL (SA) - ANOTAR EL NÚMERO DE REGISTRO (S) PATRIARCAL (SA) ASIGNADO (S) POR EL INSTITUTO VASCO DE SEGURO SOCIAL.
- MARCAR CON UNA CRUZ "X" EL MOTIVO POR EL QUE SE PRESENTA EL FORMATO.

2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y GIRO

- DIVISIÓN ECONÓMICA.- MARCAR CON UNA CRUZ "X" LA (S) DIVISIÓN (ES) ECONÓMICA (S) EN LA (S) QUE CONFIGURE (N) SU (S) ACTIVIDAD (ES).
- ESPECIFICAR SU GIRO.- INDICAR EN FORMA CONCRETA EL (LOS) GIRO (S) DEL PATRÓN, ESPECIFICANDO EL NOMBRE COMÚN Y USO AL QUE SE DESTINA EL PRODUCTO QUE EXPLOTA O SERVICIO QUE PRESTA.
EJEMPLOS: "X" INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN
FABRICACIÓN DE TELA POLIESTER PARA PRENDAS DE VESTIR
"X" SERVICIO
REPARACIÓN MECÁNICA, PULALATERÍA Y PINTURA DE AUTOMÓVILES
- EN LOS CASOS DE LAS MODIFICACIONES COMO: CAMBIO DE ACTIVIDADES, INCORPORACIÓN DE ACTIVIDADES, COMPRA DE ACTIVOS, SUCESIÓN, RECONVENIMIENTO, CONVINO, FUSIÓN, COMPRA TRANSLATIVO, CAMBIO DE DEDICACIÓN, SUSTITUCIÓN PATRIARCAL, FUSIÓN, ESCISIÓN Y REAFILIACIÓN, DEBERÁ PRESENTAR DOCUMENTACIÓN QUE ACOPIE CUALSIQUERA DE LOS SUPUESTOS SEÑALADOS DEBIDAMENTE CERTIFICADA ANTE NOTARIO PÚBLICO Y TUVIERA ANTERIOR DEDICACIÓN O ACTIVIDADES, LOS DEBE ANOTAR PARA SU INCLUIR EN EL PUNTO 10 DE PRESENTAR.

3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES

- ANOTAR EL NOMBRE COMÚN Y/O QUÍMICO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES QUE SIRVA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).
EJEMPLOS: SAL COMÚN O CLORURO DE SODIO.
PVC O POLICLORURO DE VINILO.

4. MAQUINARIA Y EQUIPO

- ANOTAR LA UBICACIÓN, NOMBRE Y POR SI NO SE IDENTIFICA, IDENTIFICAR EN CUANTOS EQUIPOS Y EN QUÉ TIPO DE EQUIPOS Y CAPACIDAD ENTONTES DEL AX MAQUINARIA, EQUIPOS Y TRANSPORTES QUE UTILIZA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).
EJEMPLOS:

Nº. DE UNIDADES	NOMBRE	USO	COMBUSTIBLE O ENERGÍA	CAPACIDAD O POTENCIA
2	MÁQUINAS MECÁNICAS	PRODUCCIÓN	ELECTRICA	ESTACIONADAS
1	CAMIONETA	DISTRIBUCIÓN	GASOLINA	ESTACIONADAS

5. PERSONAL

- ANOTAR EL NÚMERO DE TRABAJADORES CON QUE CUENTE EL PATRÓN POR GRUPO DE EDAD O SU CLASIFICACIÓN.
EJEMPLOS:

Nº. DE TRABAJADORES	GRUPO O CLASIFICACIÓN
2	CAJERAS LABORALES DE BANCOS

6. PROCESOS DE TRABAJO

- DESCRIBIR LOS PROCESOS DE TRABAJO DE LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, SIN USAR LOS PROCESOS TÉCNICOS, TECNOLÓGICOS O FÍSICOS. EN CASO DE QUE EL PATRÓN REALICE MÁS DE UNA ACTIVIDAD, LOS PROCESOS DEBERÁN DESCRIBIRSE POR SEPARADO.
- DESCRIBIR LA MATERIA O OBJETO DE LA ACTIVIDAD, CON SU IDENTIFICACIÓN O IDENTIFICACIÓN, CON DENOMINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, UTILIZANDO SU NOMBRE, POSTERIORMENTE A SU NOMBRE, EN SINGULAR Y ENTREGAR AL ASESOR.

7. CLASIFICACIÓN MANIFIESTA POR EL PATRÓN

- ANOTAR LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA, MUNICIPIO Y FRACCIÓN, ASÍ COMO SÍMBOLOS DE LA LEY (1-7) LA CLASE DE RAZÓN DE USOS, LA CLASIFICACIÓN DEL PATRÓN, SE CONSIDERA SU ACTIVIDAD CON BASE EN LO QUE ESTABLECEN LOS ARTÍCULOS 72 Y 73 DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL Y LOS ARTÍCULOS 1, FRACCIÓN IV, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000.

8. PARA USO EXCLUSIVO DEL INSTITUTO VASCO DE SEGURO SOCIAL

- RECEPCIÓN, HORA Y FECHA, MEDIANTE SELLO MARCADOR, SE REGISTRARÁ LA HORA Y FECHA DE RECEPCIÓN DE ESTE DOCUMENTO.
- CLASIFICACIÓN SUBDELEGACIONAL: SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCIÓN Y PRIMA, EN QUE LA SUBDELEGACIÓN CONSIDERE INCLUIDA LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, CON BASE EN LA INFORMACIÓN DECLARADA EN ESTE FORMATO Y EL REGLAMENTO DE LA MATERIA, ASINTIENDOSE EL NOMBRE Y FIRMA DE LOS FUNCIONARIOS ESTABLECIDOS.
- INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN AL I.N.S.S.: SE ANOTARÁ EL NÚMERO Y AÑO DE INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN AL I.N.S.S.
- CAPTURAR AFILIA: SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCIÓN Y PRIMA CON QUE SE CAPTÓ EN EL SISTEMA EL FORMATO ARL-0.
- NEGATIVA O ASISTENCIA PATRIARCAL: SE SEÑALARÁ CON UNA "X" CUANDO RESPECTO DE LA AUTOCALIFICACIÓN PATRIARCAL, EXISTA NEGATIVA O ASISTENCIA.
- PARTICIPACIÓN: SE ESTAMPARÁ EL SELLO DE RATIFICACIÓN, SI CONVIERTE LA CLASIFICACIÓN DEL INSTITUTO CON LA MANIFESTADA POR EL PATRÓN.

ESTE FORMATO DEBERÁ PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ANOTANDO IDENTIFICACIÓN ORIGINAL CON FOTOGRAFÍA Y FIRMA DEL PATRÓN O SUJETO DELIBERADO, Y PARA LOS REPRESENTANTES LEGALES, ADMINISTRADORES PARA PALESTRA Y COMPAÑÍAS, LOS DOCUMENTOS DEBERÁN PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA PARA CUMPLIR EL FIN DEL INSTITUTO PARA RESOLVER SU FALTA DE SERVICIO PARA UNO DE LOS REPRESENTANTES PARTICIPANTES A LA RESOLUCIÓN DE LA SUCESIÓN EN LA SUBDELEGACIÓN CORRESPONDIENTE. PARA CUALQUIER ACURACIÓN REFERENTE A SU TRAMITE, DIRIGIRSE AL DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE LA SUBDELEGACIÓN QUE LE CORRESPONDA.

INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS
Y MODIFICACIONES
EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO

DÍA	MES	AÑO

IMPORTANTE: PREVIO AL LLENADO DE ESTE FORMATO, SÍRVASE LEER CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES CORRESPONDIENTES. EN CASO DE QUE, LOS ESPACIOS MARCADOS NO SEAN SUFICIENTES, ANEXAR LA INFORMACIÓN ADICIONAL EN HOJAS POR SEPARADO.

1. DATOS GENERALES					REGISTRO / E / DATOS: / DE 1	
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL						
DOMICILIO: CALLE		NÚM. EXT.	NÚM. INT.	COLONA		
COD. ANTO.	ENTIDAD	MUNICIPIO	TEL. DOM.	CIV.		
INSCRIPCIÓN		MODIFICACIONES				
<input type="checkbox"/> INSCRIPCIÓN INICIAL	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> INCORPORACIÓN DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> COMPRA DE ACTIVOS	<input type="checkbox"/> ENAJENACIÓN	<input type="checkbox"/> ARRENDAMIENTO	<input type="checkbox"/> COMBATO
<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> FUSIÓN

2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y CIIU				
<input type="checkbox"/> AGRICULTURA	<input type="checkbox"/> GANADERIA	<input type="checkbox"/> SILVICULTURA	<input type="checkbox"/> PESCA	<input type="checkbox"/> Caza
<input type="checkbox"/> IND. EXTRACTIVAS	<input type="checkbox"/> IND. TRANSFORMACIÓN	<input type="checkbox"/> CONSTRUCCIÓN	<input type="checkbox"/> COMERCIO	<input type="checkbox"/> SERVICIOS
ESPECIFICAR SUGIRO				

3. EMPLEADOS Y EMPLEADAS	
NOMBRE	NOMBRE

4. MAQUINARIA Y EQUIPO				
NÚMERO DE USUARIO	NOMBRE	USO	COMPRADO O ENAJENADO	VALOR DE REFERENCIA

5. PERSONAL			
NÚMERO DE EMPLEADOS	OFICIO U OCUPACIÓN	NÚMERO DE EMPLEADOS	OFICIO U OCUPACIÓN

4.5 FORMATO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

C. LIC. FAUSTO VALLEJO FIGUEROA
PRESIDENTE MUNICIPAL DE MORELIA
P R E S E N T E

Folio: _____
Sección: _____



POR ESTE CONDUCTO SOLICITO SE ME AUTORIZE EL TRÁMITE DE:

1.- REVALIDACIÓN.	5.- APERTURA.
2.- SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES.	6.- REACTIVACIÓN.
3.- TRASPASO, CAMBIO DE NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.	7.- CAMBIO DE DOMICILIO.
4.- CLAUSURA O CONCLUSIÓN DE ACTIVIDADES.	8.- CAMBIO DE GIRO.

PARA OBTENER LA LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO PARA EL PRESENTE AÑO, MISMA QUE REALIZO EN CALIDAD DE: PROPIETARIO () REPRESENTANTE LEGAL () Y PARA LO CUAL DOY LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: _____
 NOMBRE DEL PROPIETARIO: _____
 DOMICILIO DEL ESTAB.: _____ No. EXT. _____ No. INT. _____
 COLONIA: _____ C.P. _____ TEL: _____
 ENTRE LAS CALLES DE: _____ Y _____
 LOCALIDAD: _____ NÚM. PREDIAL: _____ RFC: _____
 GIRO O ACTIVIDAD: _____ CAJONES DE ESTACIONAMIENTO: _____
 UBICACIÓN DE ESTACIONAMIENTO: _____
 GENERO DE LICENCIA: "A" BLANCA () "B" VERDE () "C" ROJA() Nº DE LICENCIA: _____

LLENAR SOLO EN CASO DE SOLICITAR APERTURA, REACTIVACION O CAMBIO DE DOMICILIO

MEDIDAS DEL ESTAB.: FRENTE _____ MTS, FONDO _____ MTS, TOTAL _____ MTS²
 SUGERENCIA DE HORARIO PARA VISITAS DE INSPECCION: DE LAS _____ A LAS _____

LLENAR SOLO EN CASO DE QUE SOLICITE ALGUN CAMBIO

DOMICILIO NUEVO: _____ No. EXT. _____ No. INT. _____
 COLONIA: _____ LOCALIDAD: _____ C.P. _____
 ENTRE LAS CALLES DE: _____ Y _____
 NOMBRE DEL NUEVO PROPIETARIO: _____
 ACTIVIDAD QUE PRETENDE DESARROLLAR: _____

ASI COMO SOLICITO TAMBIEN SE ME OTORQUE EL:

A. DICTAMEN DE USO DE SUELO.	FOLIO Nº _____
B. DICTAMEN DE PROTECCIÓN AL MEDIO AMBIENTE.	FOLIO Nº _____
C. VISTO BUENO DE PROTECCIÓN CIVIL.	FOLIO Nº _____
D. PERMISO DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES (OOAPAS).	FOLIO Nº _____

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS EN ESTE FORMATO DE SOLICITUD SON REALES Y VERDÍCICOS. QUE EL ESTABLECIMIENTO FUNCIONA Y/O FUNCIONARA EN LAS CONDICIONES EN QUE ME FUESE OTORGADA LA LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO Y QUE ME SUJETO A LAS VERIFICACIONES QUE EL H. AYUNTAMIENTO DE MORELIA CONSIDERE PERTINENTES PARA CORROBORAR LA AUTENTICIDAD DE LA INFORMACION.

MORELIA, MICHOACÁN, A _____ DE _____ DEL 200____.

Nº DE EMPLEOS GENERADOS: _____
 INVERSION ESTIMADA: \$ _____

 NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE
 Y/O REPRESENTANTE LEGAL.

NOTA: EXCLUSIVAMENTE PARA LOS GIROS DEL GENERO "A", LA PRESENTE SOLICITUD TIENE VALIDEZ COMO LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO, POR 6 (SEIS) MESES, A PARTIR DE LA FECHA DE SELLO DE RECIBIDO POR EL DEPARTAMENTO DE TRAMITE Y CONTROL Y SE LE DENOMINARA "DECLARACIÓN DE APERTURA"

IMPORTANTE, VER REQUISITOS AL REVERSO

ESTA SOLICITUD ES TOTALMENTE GRATUITA SE PROHIBE SU REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL CON FINES DE LUCRO

REQUISITOS PARA TRAMITAR LA LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO DEL AÑO 200 __, PARA ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIO.

<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE 1 "REVALIDACIÓN"</p> <p>1.- SOLICITUD ORIGINAL 2.- LICENCIA ORIGINAL Y COPIA 3.- RECIBO DE PAGO Y COPIA (GENERO "C") 4.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO Y GESTOR 5.- VISTO BUENO DE PROTECCIÓN CIVIL MUNICIPAL* 6.- DICTAMEN DE PROTECCIÓN AL MEDIO AMBIENTE*</p>	<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE 2 "SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES"</p> <p>1.- SOLICITUD ORIGINAL Y (COPIA PARA EL GENERO "C") 2.- LICENCIA ORIGINAL Y (COPIA PARA EL GENERO "C") 4.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO Y GESTOR 5.- COPIA DE LA SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES ANTE HACIENDA</p>
<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE 3 "TRASPASO"</p> <p>1.- SOLICITUD ORIGINAL (Y COPIA PARA EL GENERO "C") 2.- LICENCIA ORIGINAL (Y COPIA PARA EL GENERO "C") 3.- CESIÓN DE DERECHOS (NOTARIAL PARA EL GENERO "C") 4.- ACTA CONTITUTIVA (SI INTERVIENEN PERSONAS MORALES) 5.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DE LOS INVOLUCRADOS 6.- COPIA DE ALTA DE HACIENDA DEL NUEVO CONTRIBUYENTE 7.- RECIBO DE PAGO Y COPIA (GENERO "C")</p>	<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE 4 "CLAUSURA O CONCLUSIÓN DE ACTIVIDADES"</p> <p>1.- SOLICITUD ORIGINAL Y COPIA 2.- LICENCIA ORIGINAL Y COPIA 3.- ESCRITO DE CONFORMIDAD DE CONCLUSIÓN O CLAUSURA FIRMADA POR EL PROPIETARIO (PARA EL GENERO "C") 4.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO Y GESTOR 5.- COPIA DE CONCLUSIÓN DE ACTIVIDADES ANTE HACIENDA</p>
<p>REQUISITOS PARA LOS TRAMITES 5, 6 Y 7 "APERTURA", "REACTIVACIÓN" O "CAMBIO DE DOMICILIO"</p>	
<p>1.- DICTAMEN DE USO DE SUELO 2.- SOLICITUD Y CUATRO COPIAS 3.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO Y GESTOR, O DEL REPRESENTANTE LEGAL SI ES PERSONA MORAL 4.- COPIA DE ACTA CONSTITUTIVA, EN CASO DE SER PERSONA MORAL 5.- COPIA DEL TRÁMITE CORRESPONDIENTE ANTE HACIENDA, CON LA DIRECCIÓN SOLICITADA</p>	<p>6.- COPIA DEL AVISO DE FUNCIONAMIENTO A SALUBRIDAD* 7.- COPIA DEL RECIBO DEL OCAPAS O NUMERO DE CONTRATO 8.- CARTA DE ANUENCIA DE VECINOS ORIGINAL Y DOS COPIAS* 9.- VISTO BUENO DE PROTECCIÓN CIVIL MUNICIPAL* 10.- DICTAMEN DE PROTECCIÓN AL MEDIO AMBIENTE* 11.- PERMISO DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES* 12.- VERIFICACIÓN APROBADA DE INSPECCIÓN Y VIGILANCIA*</p>
<p>REQUISITOS PARA EL TRAMITE 8 "CAMBIO DE GIRO"</p>	
<p>1.- SOLICITUD ORIGINAL Y CUATRO COPIAS 2.- LICENCIA ORIGINAL Y DOS COPIAS 3.- COPIA DE CAMBIO DE ACTIVIDADES ANTE HACIENDA 4.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO Y GESTOR 5.- COPIA DEL AVISO DE FUNCIONAMIENTO A SALUBRIDAD* 6.- CARTA DE ANUENCIA DE VECINOS ORIGINAL Y DOS COPIAS*</p>	<p>7.- VISTO BUENO DE PROTECCIÓN CIVIL MUNICIPAL* 8.- DICTAMEN DE PROTECCIÓN AL MEDIO AMBIENTE* 9.- PERMISO DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES* 10.- VERIFICACIÓN APROBADA DE LA DIRECCIÓN DE INSPECCIÓN Y VIGILANCIA</p>

* ESTOS REQUISITOS ÚNICAMENTE SE PRESENTARÁN EN AQUELLOS ESTABLECIMIENTOS QUE POR SU CONDICIÓN LO REQUIERAN, DE CONFORMIDAD CON EL CATÁLOGO DE GIROS DEL REGLAMENTO DE ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS.

PARA REALIZAR LOS TRAMITES 5, 6 Y 7, PRIMERO SE DEBERÁ SOLICITAR EL TRAMITE A "DICTAMEN DE USO DE SUELO"

<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE A "PERMISO DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES"</p> <p>1.- COPIA DE SOLICITUD 2.- COPIA DEL ÚLTIMO RECIBO DE PAGO DEL OCAPAS 3.- ESTUDIO DE LABORATORIO DE ANÁLISIS DE AGUAS RESIDUALES (PARA ESTABLECIMIENTOS QUE LO REQUIERAN)</p>	<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE B "DICTAMEN DE PROTECCIÓN AL MEDIO AMBIENTE"</p> <p>1.- COPIA DE LA SOLICITUD 2.- REGISTRO DE SEMARNAT (PARA ESTABLECIMIENTOS QUE LO REQUIERAN)</p>
<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE C "VISTO BUENO DE PROTECCIÓN CIVIL"</p> <p>1.- COPIA DE LA SOLICITUD NOTA: LA DIR. DE PROTECCIÓN CIVIL LE REQUERIRÁ: - EXTINGUIDORES CON SEÑALAMIENTO (capacidad y cantidad de los extinguidores suficiente al tamaño del establecimiento) - BOTIQUÍN CON SEÑALAMIENTO - SEÑALAMIENTOS VARIOS DE SEGURIDAD - PLAN DE CONTINGENCIA (establecimientos con manejo de mas de 25 gentes) - VISTO BUENO DE PERITO AUTORIZADO POR LA SECRETARIA DE ENERGIA (PARA ESTABLECIMIENTOS CON TANQUE ESTACIONARIO DE GAS) O CARTA RESPONSIVA - Y OTROS DE ACUERDO AL TIPO DE GIRO</p>	<p align="center">REQUISITOS PARA EL TRAMITE D "DICTAMEN DE USO DE SUELO"</p> <p>1.- SOLICITUD ORIGINAL Y TRES COPIAS 2.- COPIA DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO DEL PREDIO 3.- COPIA DE LAS ESCRITURAS 4.- COPIA DEL RECIBO DE PREDIAL DEL AÑO EN CURSO. 5.- CARTA DE ANUENCIA DE VECINOS ORIGINAL Y DOS COPIAS 6.- ANTEPROYECTO ARQUITECTÓNICO DE FUNCIONAMIENTO DEL ESTABLEC. 7.- CROQUIS DE LOCALIZACIÓN. 8.- COPIA DEL PAGO DE DERECHOS. 9.- EN CASO DE NO SER EL PROPIETARIO QUIEN LO SOLICITA, PRESENTAR CARTA PODER NOTARIADA E IDENTIFICACIÓN</p>

CROQUIS DE LOCALIZACIÓN



4.6 AVISO DE INSCRIPCIÓN AL REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES



Secretaría de Finanzas y Administración
 Dirección de Ingresos
 Gobierno del Estado de Michoacán



Aviso de Inscripción al Registro Estatal de Contribuyentes

CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES		CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN	
INDIQUE CON UNA "X" SEGÚN SE TRATE		INDIQUE CON UNA "X" SEGÚN LA OBLIGACIÓN QUE SE TRATE	
MAHIZ <input type="checkbox"/>	AVISO NUMERAL <input type="checkbox"/>	PERSONA FÍSICA <input type="checkbox"/>	PERSONA MORAL <input type="checkbox"/>
SUJORSAL <input type="checkbox"/>	AVISO COMPLEMENTARIO <input type="checkbox"/>	FECHA DE INICIO DE OPERACIONES <input type="text"/>	
Impuesto sobre Servicios de Hospedaje		Impuesto sobre Erogaciones Por Remuneración al Trabajo Personal	
DOMICILIO FISCAL ESTATAL			
APELLIDOS PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S), DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL			
DOMICILIO (CALLE Y NÚMERO)		COLONIA	
ENTRE LA CALLE DE		Y LA CALLE DE	
LOCALIDAD	CÓDIGO POSTAL	MUNICIPIO	TELÉFONO
<small>DATOS DEL ESTABLECIMIENTO (De conformidad con el Art. 18 Fracc. I del Impuesto sobre Servicios de Hospedaje y Art. 21 Fracc. I del Impuesto sobre erogaciones por remuneración al trabajo personal, prestado bajo la dirección y dependencia de un patrón, de conformidad de la Ley de Hacienda del estado de Michoacán vigente).</small>			
NOMBRE COMERCIAL			
DOMICILIO (CALLE Y NÚMERO)		COLONIA	
ENTRE LA CALLE DE		Y LA CALLE DE	
LOCALIDAD	CÓDIGO POSTAL	MUNICIPIO	TELÉFONO

DATOS INFORMATIVOS

Únicamente deberá de marcar un recuadro, al que corresponda a la actividad Económica que realiza

CONTRIBUYENTES SUJETOS AL IMPUESTO SOBRE SERVICIOS DE HOSPEDAJE

<input type="checkbox"/> HOTEL	<input type="checkbox"/> MESÓN	<input type="checkbox"/> VILLA	<input type="checkbox"/> CASA DE HUÉSPEDES	<input type="checkbox"/> CAMPAMENTO DE CASAS RODANTES
<input type="checkbox"/> MOTEL	<input type="checkbox"/> HOSTERÍA	<input type="checkbox"/> CABAÑA	<input type="checkbox"/> HACIENDA	<input type="checkbox"/> OTROS
<input type="checkbox"/> POSADA	<input type="checkbox"/> CAMPAMENTO	<input type="checkbox"/> BUNGALOW	<input type="checkbox"/> TIEMPOS COMPARTIDOS	

CONTRIBUYENTES SUJETOS AL IMPUESTO SOBRE EROGACIONES POR REMUNERACIÓN AL TRABAJO PERSONAL, PRESTADO BAJO LA DIRECCIÓN Y DEPENDENCIA DE UN PATRÓN
 Si es un ínter de Gobierno

Únicamente indique el nivel

<input type="checkbox"/> FEDERAL	<input type="checkbox"/> BANCA	<input type="checkbox"/> ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	<input type="checkbox"/> COMUNICACIÓN
<input type="checkbox"/> ESTATAL	<input type="checkbox"/> HOTELERA	<input type="checkbox"/> EMPRESAS CONSTRUCTORAS	<input type="checkbox"/> EDUCACIÓN
<input type="checkbox"/> MUNICIPAL	<input type="checkbox"/> MINERÍA	<input type="checkbox"/> INDUSTRIA MAQUILADORA	<input type="checkbox"/> RESTAURANTERA
	<input type="checkbox"/> PESCA	<input type="checkbox"/> INDUSTRIA EN GENERAL	<input type="checkbox"/> SALUD
	<input type="checkbox"/> TRANSPORTE	<input type="checkbox"/> OTRO (ESPECIFIQUE)	

Declaro bajo protesta de decir verdad que los datos proporcionados en este documento son verdaderos

Nombre y firma del contribuyente. Tratándose de Personas Morales, nombre y firma del representante legal

SELLO DE LA OFICINA RECAUDADORA

SE PRESENTA POR DUPLICADO

4.7 FORMULARIO SIEM

CAMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE PASAJE Y TURISMO - FORMULARIO SIEM

1. Datos Generales

Nueva:

Actualización:

Empresa: Única: <input type="radio"/>	Matriz: <input type="radio"/>	Sucursal: <input type="radio"/>
--	-------------------------------	---------------------------------

RFC:

Física: Nombre:

Mora Empresa:

E:

Nombre Comercial:

Ubicación:

Domicilio:

Calles Colindantes: Y

Calle Posterior:

Colonia o Localidad: Nombre

Colonia:

C.P.

Entidad Federativa:

Deleg. o Municipio:

Página en Internet:

2. Contacto de Negocios

Nombre: Puesto:

Indique el medio de contacto a través del cual se pueda establecer contacto con su empresa:

Teléfono: E-mail: Otro: cual?

Clave Larga Distancia: Teléfono:

Fax: E-mail:

3. Perfil General de la Empresa

Sector Económico:

Giro o actividad económica principal:

Fecha de inicio de operaciones: (dd/mm/aaaa)

Número de personas que laboran en la empresa: (independientemente de su situación contractual)

Empleados: Otros (incluso no remunerados y outsourcing):
Total:

Rango de ventas netas

0 a 100

101 a 200

201 a 500

501 a 1,000 1,001 a 3000 3,001 a 6,000
6,001 a 12,000 12,001 a 30,000 30,001 o más

Es proveedor del gobierno? SI NO
Ambito de operación? LOCAL ESTATAL NACIONAL
Exporta? SI NO
Importa? SI NO

4. Oferta / Demanda

<p>Principales productos que ofrece:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<p>Destino Nacional: <input type="radio"/> Extranjero: <input type="radio"/> Nacional: <input type="radio"/> Extranjero: <input type="radio"/> Nacional: <input type="radio"/> Extranjero: <input type="radio"/></p>
<p>Principales insumos que demanda:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<p>Origen Nacional: <input type="radio"/> Extranjero: <input type="radio"/> Nacional: <input type="radio"/> Extranjero: <input type="radio"/> Nacional: <input type="radio"/> Extranjero: <input type="radio"/></p>

5. Información Adicional

Áreas de Atención (Áreas que considera importantes para el desarrollo de su empresa)

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Financiamiento | <input type="checkbox"/> Comercialización | <input type="checkbox"/> Gestión Empresarial |
| <input type="checkbox"/> Capacitación y Consultoría | <input type="checkbox"/> Innovación y Desarrollo Tecnológico | |

Enviar

4.8 CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

DATOS PARA PAGOS PROVISIONALES E IMPUESTO ANUAL DE UNA PERSONA FISICA CON ACT. EMPRESARIAL, PARA EL EJERCICIO 2012												
PAGOS PROVISIONALES (Art. 127 LISR)												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos acumulables del mes	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00
(-) Dedicaciones autorizadas	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94	211,687.94
Ingresos del periodo	219,450.00	438,900.00	658,350.00	877,800.00	1,097,250.00	1,316,700.00	1,536,150.00	1,755,600.00	1,975,050.00	2,194,500.00	2,413,950.00	2,633,400.00
(-) Dedicaciones del periodo	211,687.94	423,375.88	635,063.82	846,751.77	1,058,439.71	1,270,127.65	1,481,815.59	1,693,503.53	1,905,191.47	2,116,879.42	2,328,567.36	2,540,255.30
(=) Utilidad Fiscal del periodo	7,762.06	15,524.12	23,286.18	31,048.23	38,810.29	46,572.35	54,334.41	62,096.47	69,858.53	77,620.58	85,382.64	93,144.70
(-) PTU pagada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Amortización Pérdidas Fiscales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Resultado fiscal para pago prov.	7,762.06	15,524.12	23,286.18	31,048.23	38,810.29	46,572.35	54,334.41	62,096.47	69,858.53	77,620.58	85,382.64	93,144.70
(-) Límite Inferior	7,399.43	14,798.85	22,198.27	29,597.69	36,997.11	44,396.53	51,795.95	59,195.37	66,594.79	73,994.21	81,393.63	88,793.05
(=) Excedente sobre LI	362.63	725.27	1,087.91	1,450.54	1,813.18	2,175.82	2,538.46	2,901.10	3,263.74	3,626.37	3,989.01	4,351.65
(x) % sobre excedente LI	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%
(=) Impuesto	58.02	116.04	174.06	232.09	290.11	348.13	406.15	464.18	522.20	580.22	638.24	696.26
(+) Cuota fija	594.24	1,188.48	1,782.72	2,376.96	2,971.20	3,565.44	4,159.68	4,753.92	5,348.16	5,942.40	6,536.64	7,130.88
(=) Pago provisional acumulado	652.26	1,304.52	1,956.78	2,609.05	3,261.31	3,913.57	4,565.83	5,218.10	5,870.36	6,522.62	7,174.88	7,827.14
(-) Pagos provisionales anteriores	-	652.26	1,304.52	1,956.78	2,609.05	3,261.31	3,913.57	4,565.83	5,218.10	5,870.36	6,522.62	7,174.88
PAGO PROVISIONAL	652.26											

CÁLCULO ANUAL

Ingresos acumulables	2,633,400.00
(-) Dedicaciones autorizadas	<u>2,540,255.30</u>
(=) Utilidad fiscal	93,144.70
(-) PTU	-
(-) Pérdidas Fiscales	<u>-</u>
(=) Utilidad gravable	93,144.70
Ingresos de otros capítulos	-
(+) Utilidad Gravable C-II	<u>93,144.70</u>
(=) Resultado	93,144.70
(-) Dedicaciones personales (Art. 176)	<u>-</u>
(=) Base anual	93,144.70
Impuesto anual (Art.177)	7,827.14
(-) Retenciones	-
(-) Pagos provisionales	<u>7,827.14</u>
(=) Saldo a favor	- 0.00

Universidad Vasco de Quiroga

DATOS PARA PAGOS PROVISIONALES E IMPUESTO ANUAL DE UNA PERSONA FISICA CON ACT. EMPRESARIAL, PARA EL EJERCICIO 2013												
PAGOS PROVISIONALES (Art. 127 LISR)												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos acumulables del mes	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50
(-) Deducciones autorizadas	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87	218,936.87
Ingresos del periodo	230,422.50	460,845.00	691,267.50	921,690.00	1,152,112.50	1,382,535.00	1,612,957.50	1,843,380.00	2,073,802.50	2,304,225.00	2,534,647.50	2,765,070.00
(-) Deducciones del periodo	218,936.87	437,873.74	656,810.61	875,747.48	1,094,684.35	1,313,621.22	1,532,558.09	1,751,494.96	1,970,431.82	2,189,368.69	2,408,305.56	2,627,242.43
(=) Utilidad Fiscal del periodo	11,485.63	22,971.26	34,456.89	45,942.52	57,428.15	68,913.78	80,399.41	91,885.04	103,370.68	114,856.31	126,341.94	137,827.57
(-) PTU pagada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Amortización Pérdidas Fiscales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Resultado fiscal para pago prov.	11,485.63	22,971.26	34,456.89	45,942.52	57,428.15	68,913.78	80,399.41	91,885.04	103,370.68	114,856.31	126,341.94	137,827.57
(-) Limite inferior	10,298.36	20,596.71	30,895.06	41,193.41	51,491.76	61,790.11	72,088.46	82,386.81	92,685.16	102,983.51	113,281.86	123,580.21
(=) Excedente sobre LI	1,187.27	2,374.55	3,561.83	4,749.11	5,936.39	7,123.67	8,310.95	9,498.23	10,685.52	11,872.80	13,060.08	14,247.36
(x) % sobre excedente LI	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%
(-) Impuesto	253.60	507.20	760.81	1,014.41	1,268.01	1,521.62	1,775.22	2,028.82	2,282.43	2,536.03	2,789.63	3,043.24
(+) Cuota fija	1,090.62	2,181.24	3,271.86	4,362.48	5,453.10	6,543.72	7,634.34	8,724.96	9,815.58	10,906.20	11,996.82	13,087.44
(=) Pago provisional acumulado	1,344.22	2,688.44	4,032.67	5,376.89	6,721.11	8,065.34	9,409.56	10,753.78	12,098.01	13,442.23	14,786.45	16,130.68
(-) Pagos provisionales anteriores	-	1,344.22	2,688.44	4,032.67	5,376.89	6,721.11	8,065.34	9,409.56	10,753.78	12,098.01	13,442.23	14,786.45
PAGO PROVISIONAL	1,344.22											

CÁLCULO ANUAL

Ingresos acumulables	2,765,070.00
(-) Deducciones autorizadas	<u>2,627,242.43</u>
(=) Utilidad fiscal	137,827.57
(-) PTU	-
(-) Pérdidas Fiscales	-
(=) Utilidad gravable	<u>137,827.57</u>
Ingresos de otros capítulos	-
(+) Utilidad Gravable C-II	<u>137,827.57</u>
(=) Resultado	137,827.57
(-) Deducciones personales (Art. 176)	-
(=) Base anual	137,827.57
Impuesto anual (Art.177)	16,130.68
(-) Retenciones	-
(-) Pagos provisionales	<u>16,130.68</u>
(=) Saldo a favor	0.00

Universidad Vasco de Quiroga

DATOS PARA PAGOS PROVISIONALES E IMPUESTO ANUAL DE UNA PERSONA FISICA CON ACT. EMPRESARIAL, PARA EL EJERCICIO 2014												
PAGOS PROVISIONALES (Art. 127 LISR)												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos acumulables del mes	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63
(-) Deducciones autorizadas	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72	226,291.72
Ingresos del periodo	241,943.63	483,887.25	725,830.88	967,774.50	1,209,718.13	1,451,661.75	1,693,605.38	1,935,549.00	2,177,492.63	2,419,436.25	2,661,379.88	2,903,323.50
(-) Deducciones del periodo	226,291.72	452,583.43	678,875.15	905,166.86	1,131,458.58	1,357,750.29	1,584,042.01	1,810,333.72	2,036,625.44	2,262,917.15	2,489,208.87	2,715,500.58
(=) Utilidad Fiscal del periodo	15,651.91	31,303.82	46,955.73	62,607.64	78,259.55	93,911.46	109,563.37	125,215.28	140,867.19	156,519.10	172,171.01	187,822.92
(-) PTU pagada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Amortización Pérdidas Fiscales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Resultado fiscal para pago prov.	15,651.91	31,303.82	46,955.73	62,607.64	78,259.55	93,911.46	109,563.37	125,215.28	140,867.19	156,519.10	172,171.01	187,822.92
(-) Límite Inferior	10,298.36	20,596.71	30,895.06	41,193.41	51,491.76	61,790.11	72,088.46	82,386.81	92,685.16	102,983.51	113,281.86	123,580.21
(=) Excedente sobre LI	5,353.55	10,707.11	16,060.67	21,414.23	26,767.79	32,121.35	37,474.91	42,828.47	48,182.03	53,535.59	58,889.15	64,242.71
(x) % sobre excedente LI	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%
(-) Impuesto	1,143.52	2,287.04	3,430.56	4,574.08	5,717.60	6,861.12	8,004.64	9,148.16	10,291.68	11,435.20	12,578.72	13,722.24
(+) Cuota fija	1,090.62	2,181.24	3,271.86	4,362.48	5,453.10	6,543.72	7,634.34	8,724.96	9,815.58	10,906.20	11,996.82	13,087.44
(=) Pago provisional acumulado	2,234.14	4,468.28	6,702.42	8,936.56	11,170.70	13,404.84	15,638.98	17,873.12	20,107.26	22,341.40	24,575.54	26,809.68
(-) Pagos provisionales anteriores	-	2,234.14	4,468.28	6,702.42	8,936.56	11,170.70	13,404.84	15,638.98	17,873.12	20,107.26	22,341.40	24,575.54
PAGO PROVISIONAL	2,234.14											

CÁLCULO ANUAL

Ingresos acumulables	2,903,323.50
(-) Deducciones autorizadas	<u>2,715,500.58</u>
(=) Utilidad fiscal	187,822.92
(-) PTU	-
(-) Pérdidas Fiscales	-
(=) Utilidad gravable	<u>187,822.92</u>
Ingresos de otros capítulos	-
(+) Utilidad Gravable C-II	<u>187,822.92</u>
(=) Resultado	187,822.92
(-) Deducciones personales (Art. 176)	-
(=) Base anual	187,822.92
Impuesto anual (Art.177)	26,809.68
(-) Retenciones	-
(-) Pagos provisionales	<u>26,809.68</u>
(=) Saldo a favor	- 0.00

Universidad Vasco de Quiroga

DATOS PARA PAGOS PROVISIONALES E IMPUESTO ANUAL DE UNA PERSONA FISICA CON ACT. EMPRESARIAL, PARA EL EJERCICIO 2015												
PAGOS PROVISIONALES (Art. 127 LISR)												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos acumulables del mes	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81
(-) Deducciones autorizadas	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00	234,082.00
Ingresos del periodo	254,040.81	508,081.61	762,122.42	1,016,163.23	1,270,204.03	1,524,244.84	1,778,285.64	2,032,326.45	2,286,367.26	2,540,408.06	2,794,448.87	3,048,489.68
(-) Deducciones del periodo	234,082.00	468,164.00	702,246.00	936,328.00	1,170,410.00	1,404,492.00	1,638,574.00	1,872,656.00	2,106,738.00	2,340,820.00	2,574,902.00	2,808,984.00
(=) Utilidad Fiscal del periodo	19,958.81	39,917.61	59,876.42	79,835.22	99,794.03	119,752.84	139,711.64	159,670.45	179,629.25	199,588.06	219,546.87	239,505.67
(-) PTU pagada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Amortización Pérdidas Fiscales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Resultado fiscal para pago prov.	19,958.81	39,917.61	59,876.42	79,835.22	99,794.03	119,752.84	139,711.64	159,670.45	179,629.25	199,588.06	219,546.87	239,505.67
(-) Límite Inferior	10,298.36	20,596.71	30,895.06	41,193.41	51,491.76	61,790.11	72,088.46	82,386.81	92,685.16	102,983.51	113,281.86	123,580.21
(=) Excedente sobre LI	9,660.45	19,320.90	28,981.36	38,641.81	48,302.27	57,962.73	67,623.18	77,283.64	86,944.09	96,604.55	106,265.01	115,925.46
(x) % sobre excedente LI	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%	21.36%
(=) Impuesto	2,063.47	4,126.94	6,190.42	8,253.89	10,317.36	12,380.84	14,444.31	16,507.79	18,571.26	20,634.73	22,698.21	24,761.68
(+) Cuota fija	1,090.62	2,181.24	3,271.86	4,362.48	5,453.10	6,543.72	7,634.34	8,724.96	9,815.58	10,906.20	11,996.82	13,087.44
(=) Pago provisional acumulado	3,154.09	6,308.18	9,462.28	12,616.37	15,770.46	18,924.56	22,078.65	25,232.75	28,386.84	31,540.93	34,695.03	37,849.12
(-) Pagos provisionales anteriores	-	3,154.09	6,308.18	9,462.28	12,616.37	15,770.46	18,924.56	22,078.65	25,232.75	28,386.84	31,540.93	34,695.03
PAGO PROVISIONAL	3,154.09											

CÁLCULO ANUAL

Ingresos acumulables	3,048,489.68
(-) Deducciones autorizadas	<u>2,808,984.00</u>
(=) Utilidad fiscal	239,505.67
(-) PTU	-
(-) Pérdidas Fiscales	-
(=) Utilidad gravable	<u>239,505.67</u>
Ingresos de otros capítulos	-
(+) Utilidad Gravable C-II	<u>239,505.67</u>
(=) Resultado	239,505.67
(-) Deducciones personales (Art. 176)	-
(=) Base anual	<u>239,505.67</u>
Impuesto anual (Art.177)	37,849.12
(-) Retenciones	-
(-) Pagos provisionales	<u>37,849.12</u>
(=) Saldo a favor	0.00

4.9 CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

PAGO PROVISIONAL DE IVA 2012												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IVA causado	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00
Retenciones de IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Causado	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00	35,112.00
IVA acreditable 16%	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07	33,870.07
IVA retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA por pagar	1,241.93											

PAGO PROVISIONAL DE IVA 2013												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IVA causado	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60
Retenciones de IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Causado	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60	36,867.60
IVA acreditable 16%	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90	35,029.90
IVA retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA por pagar	1,837.70											

PAGO PROVISIONAL DE IVA 2014												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IVA causado	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98
Retenciones de IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Causado	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98	38,710.98
IVA acreditable 16%	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67	36,206.67
IVA retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA por pagar	2,504.31											

PAGO PROVISIONAL DE IVA 2015												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IVA causado	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53
Retenciones de IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Causado	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53	40,646.53
IVA acreditable 16%	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12	37,453.12
IVA retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA por pagar	3,193.41											

4.10 CÁLCULO DE IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA

PAGO PROVISIONAL DE IETU 2012												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos percibidos	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00	219,450.00
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02	194,636.02
Ingresos percibidos en el periodo	219,450.00	438,900.00	658,350.00	877,800.00	1,097,250.00	1,316,700.00	1,536,150.00	1,755,600.00	1,975,050.00	2,194,500.00	2,413,950.00	2,633,400.00
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	194,636.02	389,272.05	583,908.07	778,544.09	973,180.11	1,167,816.14	1,362,452.16	1,557,088.18	1,751,724.20	1,946,360.23	2,140,996.25	2,335,632.27
(=) Base gravable	24,813.98	49,627.95	74,441.93	99,255.91	124,069.89	148,883.86	173,697.84	198,511.82	223,325.80	248,139.77	272,953.75	297,767.73
(x) Tasa	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) IETU mensual determinado	4,342.45	8,684.89	13,027.34	17,369.78	21,712.23	26,054.68	30,397.12	34,739.57	39,082.01	43,424.46	47,766.91	52,109.35
(-) Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)												
(-) Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social												
Salarios y aportaciones de seguridad social pagadas en el periodo	17,051.92	34,103.84	51,155.76	68,207.68	85,259.59	102,311.51	119,363.43	136,415.35	153,467.27	170,519.19	187,571.11	204,623.03
(x) Factor	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) Crédito por salarios	2,984.09	5,968.17	8,952.26	11,936.34	14,920.43	17,904.51	20,888.60	23,872.69	26,856.77	29,840.86	32,824.94	35,809.03
(-) Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) ISR propio del periodo (pagado)	652.26	1,304.52	1,956.78	2,609.05	3,261.31	3,913.57	4,565.83	5,218.10	5,870.36	6,522.62	7,174.88	7,827.14
(-) ISR retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) IETU correspondiente	706.10	1,412.20	2,118.30	2,824.39	3,530.49	4,236.59	4,942.69	5,648.79	6,354.88	7,060.98	7,767.08	8,473.18
(-) Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad	-	706.10	1,412.20	2,118.30	2,824.39	3,530.49	4,236.59	4,942.69	5,648.79	6,354.88	7,060.98	7,767.08
(=) IETU a cargo	706.10											

PAGO PROVISIONAL DE IETU 2013												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos percibidos	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50	230,422.50
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95	201,884.95
Ingresos percibidos en el periodo	230,422.50	460,845.00	691,267.50	921,690.00	1,152,112.50	1,382,535.00	1,612,957.50	1,843,380.00	2,073,802.50	2,304,225.00	2,534,647.50	2,765,070.00
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	201,884.95	403,769.90	605,654.85	807,539.80	1,009,424.75	1,211,309.70	1,413,194.65	1,615,079.60	1,816,964.55	2,018,849.50	2,220,734.45	2,422,619.41
(=) Base gravable	28,537.55	57,075.10	85,612.65	114,150.20	142,687.75	171,225.30	199,762.85	228,300.40	256,837.95	285,375.50	313,913.05	342,450.59
(x) Tasa	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) IETU mensual determinado	4,994.07	9,988.14	14,982.21	19,976.28	24,970.36	29,964.43	34,958.50	39,952.57	44,946.64	49,940.71	54,934.78	59,928.85
(-) Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)												
(-) Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social												
Salarios y aportaciones de seguridad social pagadas en el periodo	17,051.92	34,103.84	51,155.76	68,207.68	85,259.59	102,311.51	119,363.43	136,415.35	153,467.27	170,519.19	187,571.11	204,623.03
(x) Factor	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) Crédito por salarios	2,984.09	5,968.17	8,952.26	11,936.34	14,920.43	17,904.51	20,888.60	23,872.69	26,856.77	29,840.86	32,824.94	35,809.03
(-) Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) ISR propio del periodo (pagado)	1,344.22	2,688.44	4,032.67	5,376.89	6,721.11	8,065.34	9,409.56	10,753.78	12,098.01	13,442.23	14,786.45	16,130.68
(-) ISR retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) IETU correspondiente	665.76	1,331.53	1,997.29	2,663.05	3,328.81	3,994.58	4,660.34	5,326.10	5,991.86	6,657.62	7,323.39	7,989.15
(-) Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad	-	665.76	1,331.53	1,997.29	2,663.05	3,328.81	3,994.58	4,660.34	5,326.10	5,991.86	6,657.62	7,323.39
(=) IETU a cargo	665.76											

Universidad Vasco de Quiroga

PAGO PROVISIONAL DE IETU 2014												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos percibidos	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63	241,943.63
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80	209,239.80
Ingresos percibidos en el periodo	241,943.63	483,887.25	725,830.88	967,774.50	1,209,718.13	1,451,661.75	1,693,605.38	1,935,549.00	2,177,492.63	2,419,436.25	2,661,379.88	2,903,323.50
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	209,239.80	418,479.59	627,719.39	836,959.19	1,046,198.98	1,255,438.78	1,464,678.57	1,673,918.37	1,883,158.17	2,092,397.96	2,301,637.76	2,510,877.56
(=) Base gravable	32,703.83	65,407.66	98,111.49	130,815.31	163,519.14	196,222.97	228,926.80	261,630.63	294,334.46	327,038.29	359,742.12	392,445.94
(X) Tasa	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) IETU mensual determinado	5,723.17	11,446.34	17,169.51	22,892.68	28,615.85	34,339.02	40,062.19	45,785.36	51,508.53	57,231.70	62,954.87	68,678.04
(-) Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)												
(-) Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social												
Salarios y aportaciones de seguridad social pagadas en el periodo	17,051.92	34,103.84	51,155.76	68,207.68	85,259.59	102,311.51	119,363.43	136,415.35	153,467.27	170,519.19	187,571.11	204,623.03
(X) Factor	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) Crédito por salarios	2,984.09	5,968.17	8,952.26	11,936.34	14,920.43	17,904.51	20,888.60	23,872.69	26,856.77	29,840.86	32,824.94	35,809.03
(-) Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) ISR propio del periodo (pagado)	2,234.14	4,468.28	6,702.42	8,936.56	11,170.70	13,404.84	15,638.98	17,873.12	20,107.26	22,341.40	24,575.54	26,809.68
(-) ISR retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) IETU correspondiente	504.95	1,009.89	1,514.83	2,019.78	2,524.72	3,029.67	3,534.61	4,039.55	4,544.50	5,049.44	5,554.38	6,059.33
(-) Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad	-	504.95	1,009.89	1,514.83	2,019.78	2,524.72	3,029.67	3,534.61	4,039.55	4,544.50	5,049.44	5,554.38
(=) IETU a cargo	504.95	504.94										

PAGO PROVISIONAL DE IETU 2015												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos percibidos	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81	254,040.81
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08	217,030.08
Ingresos percibidos en el periodo	254,040.81	508,081.61	762,122.42	1,016,163.23	1,270,204.03	1,524,244.84	1,778,285.64	2,032,326.45	2,286,367.26	2,540,408.06	2,794,448.87	3,048,489.68
(-) Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	217,030.08	434,060.16	651,090.24	868,120.33	1,085,150.41	1,302,180.49	1,519,210.57	1,736,240.65	1,953,270.73	2,170,300.81	2,387,330.89	2,604,360.98
(=) Base gravable	37,010.72	74,021.45	111,032.17	148,042.90	185,053.62	222,064.35	259,075.07	296,085.80	333,096.52	370,107.25	407,117.97	444,128.70
(X) Tasa	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) IETU mensual determinado	6,476.88	12,953.75	19,430.63	25,907.51	32,384.38	38,861.26	45,338.14	51,815.01	58,291.89	64,768.77	71,245.65	77,722.52
(-) Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)												
(-) Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social												
Salarios y aportaciones de seguridad social pagadas en el periodo	17,051.92	34,103.84	51,155.76	68,207.68	85,259.59	102,311.51	119,363.43	136,415.35	153,467.27	170,519.19	187,571.11	204,623.03
(X) Factor	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%	17.50%
(=) Crédito por salarios	2,984.09	5,968.17	8,952.26	11,936.34	14,920.43	17,904.51	20,888.60	23,872.69	26,856.77	29,840.86	32,824.94	35,809.03
(-) Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) ISR propio del periodo (pagado)	3,154.09	6,308.18	9,462.28	12,616.37	15,770.46	18,924.56	22,078.65	25,232.75	28,386.84	31,540.93	34,695.03	37,849.12
(-) ISR retenido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) IETU correspondiente	338.70	677.40	1,016.10	1,354.79	1,693.49	2,032.19	2,370.89	2,709.58	3,048.28	3,386.98	3,725.68	4,064.37
(-) Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad	-	338.70	677.40	1,016.10	1,354.79	1,693.49	2,032.19	2,370.89	2,709.58	3,048.28	3,386.98	3,725.68
(=) IETU a cargo	338.70											

5.1 PAGO DE CUOTAS DEL IMSS

GERENTE	
PAGO TOTAL IMSS	RETENCIÓN MENSUAL IMSS
SBC	SBC
Salario diario 141.00	Salario diario 141.00
P.V. diaria 0.579452055	P.V. diaria 0.579452055
Aguinaldo diario <u>5.794520548</u>	Aguinaldo diario <u>5.794520548</u>
SBC 147.37	SBC 147.37
I. Enfermedades y Maternidad	I. Enfermedades y Maternidad
a) Cuota Fija	a) Cuota Fija
Base= SMDDF x Días cotizados	Base= SMDDF x Días cotizados
57.46 x 30 = 1,723.80	57.46 x 30 = 1,723.80
CF= Base x Tasa	CF= Base x Tasa
1723.8 x 20.40% = 351.66	1723.8 x 0.00% = -
b) Excedente de 3 SMDF	b) Excedente de 3 SMDF
SBC 147.37	SBC 147.37
- 3 SMDF <u>172.38</u>	- 3 SMDF <u>172.38</u>
Diferencia - 25.01	Diferencia - 25.01
Base= - 25.01 x 30 = - 750.18	Base= - 25.01 x 30 = - 750.18
E = - 750.18 x 1.50% = - 11.25	E = - 750.18 x 0.40% = - 3.00
c) Prestaciones en dinero	c) Prestaciones en dinero
Base= SBC x Días cotizados	Base= SBC x Días cotizados
147.37 x 30 = 4,421.22	147.37 x 30 = 4,421.22
PD = 4,421.22 x 0.95% = 42.00	PD = 4,421.22 x 0.25% = 11.05
d) Gastos médicos para pensionados	d) Gastos médicos para pensionados
GMP = 4,421.22 x 1.425% = 63.00	GMP = 4,421.22 x 0.375% = 16.58
E y M = 445.41	E y M = 24.63
II. Riesgo de Trabajo	II. Riesgo de Trabajo
RT = 4,421.22 x 0.54355% = 24.03	RT = 4,421.22 x 0.00000% = -
III. Invalidez y Vida	III. Invalidez y Vida
I y V = 4,421.22 x 2.375% = 105.00	I y V = 4,421.22 x 0.625% = 27.63
IV. Guarderías y prestaciones sociales	IV. Guarderías y prestaciones sociales
GPS = 4,421.22 x 1.000% = 44.21	GPS = 4,421.22 x 0.000% = -
Pago del mes = 618.65	Pago del mes = 52.26
I. Retiro	I. Retiro
Base= SBC x Días cotizados en el bimestre	Base= SBC x Días cotizados en el bimestre
147.37 x 60 = 8,842.44	147.37 x 30 = 4,421.22
R = 8,842.44 x 2.00% = 176.85	R = 4,421.22 x 0.00% = -
II. Cesantía en edad avanzada	II. Cesantía en edad avanzada
CEA = 8,842.44 x 4.275% = 378.01	CEA = 4,421.22 x 1.125% = 49.74
III. INFONAVIT	III. INFONAVIT
I = 8,842.44 x 5.000% = 442.12	I = 4,421.22 x 0.000% = -
Pago bimestral = 996.98	Pago mensual = 49.74
	RETENCIÓN TOTAL= 102.00

CONTADOR		CONTADOR	
PAGO TOTAL IMSS		RETENCIÓN MENSUAL IMSS	
SBC		SBC	
Salario diario	53.00	Salario diario	53.00
P.V. diaria	0.217808219	P.V. diaria	0.217808219
Aguinaldo diario	<u>2.178082192</u>	Aguinaldo diario	<u>2.178082192</u>
SBC	55.40	SBC	55.40
I. Enfermedades y Maternidad		I. Enfermedades y Maternidad	
a) Cuota Fija		a) Cuota Fija	
Base= SMDDF	x Días cotizados	Base= SMDDF	x Días cotizados
57.46	x 30 =	57.46	x 30 =
	1,723.80		1,723.80
CF= Base	x Tasa	CF= Base	x Tasa
1723.8	x 20.40% =	1723.8	x 0.00% =
	351.66		-
b) Excedente de 3 SMDF		b) Excedente de 3 SMDF	
SBC	55.40	SBC	55.40
- 3 SMDF	<u>172.38</u>	- 3 SMDF	<u>172.38</u>
Diferencia		Diferencia	
Base=	- x 30 =	Base=	- x 30 =
E =	- x 1.50% =	E =	- x 0.40% =
	-		-
c) Prestaciones en dinero		c) Prestaciones en dinero	
Base= SBC	x Días cotizados	Base= SBC	x Días cotizados
55.40	x 30 =	55.40	x 30 =
	1,661.88		1,661.88
PD =	1,661.88 x 0.95% =	PD =	1,661.88 x 0.25% =
	15.79		4.15
d) Gastos médicos para pensionados		d) Gastos médicos para pensionados	
GMP =	1,661.88 x 1.425% =	GMP =	1,661.88 x 0.375% =
	23.68		6.23
E y M =	391.12	E y M =	10.39
II. Riesgo de Trabajo		II. Riesgo de Trabajo	
RT =	1,661.88 x 0.54355% =	RT =	1,661.88 x 0.00000% =
	9.03		-
III. Invalidez y Vida		III. Invalidez y Vida	
I y V =	1,661.88 x 2.375% =	I y V =	1,661.88 x 0.625% =
	39.47		10.39
IV. Guarderías y prestaciones sociales		IV. Guarderías y prestaciones sociales	
GPS =	1,661.88 x 1.000% =	GPS =	1,661.88 x 0.000% =
	16.62		-
Pago del mes =	456.25	Pago del mes =	20.77
I. Retiro		I. Retiro	
Base= SBC	x Días cotizados en el bimestre	Base= SBC	x Días cotizados en el bimestre
55.40	x 60 =	55.40	x 30 =
	3,323.75		1,661.88
R =	3,323.75 x 2.00% =	R =	1,661.88 x 0.00% =
	66.48		-
II. Cesantía en edad avanzada		II. Cesantía en edad avanzada	
CEA =	3,323.75 x 4.275% =	CEA =	1,661.88 x 1.125% =
	142.09		18.70
III. INFONAVIT		III. INFONAVIT	
I =	3,323.75 x 5.000% =	I =	1,661.88 x 0.000% =
	166.19		-
Pago bimestral =	374.75	Pago mensual =	18.70
		RETENCIÓN TOTAL=	39.47

VENDEDOR			
PAGO TOTAL IMSS		RETENCIÓN MENSUAL IMSS	
SBC		SBC	
Salario diario	65.00	Salario diario	65.00
P.V. diaria	0.267123288	P.V. diaria	0.267123288
Aguinaldo diario	<u>2.671232877</u>	Aguinaldo diario	<u>2.671232877</u>
SBC	67.94	SBC	67.94
I. Enfermedades y Maternidad		I. Enfermedades y Maternidad	
a) Cuota Fija		a) Cuota Fija	
Base= SMDDF	x Días cotizados	Base= SMDDF	x Días cotizados
57.46	x 30 =	57.46	x 30 =
	1,723.80		1,723.80
CF= Base	x Tasa	CF= Base	x Tasa
1723.8	x 20.40% =	1723.8	x 0.00% =
	351.66		-
b) Excedente de 3 SMDF		b) Excedente de 3 SMDF	
SBC	67.94	SBC	67.94
- 3 SMDF	<u>172.38</u>	- 3 SMDF	<u>172.38</u>
Diferencia	- 104.44	Diferencia	-
Base= -	104.44 x 30 = -	Base= -	x 30 = -
E = -	3,133.25 x 1.50% = -	E = -	x 0.40% = -
	47.00		-
c) Prestaciones en dinero		c) Prestaciones en dinero	
Base= SBC	x Días cotizados	Base= SBC	x Días cotizados
67.94	x 30 =	67.94	x 30 =
	2,038.15		2,038.15
PD =	2,038.15 x 0.95% =	PD =	2,038.15 x 0.25% =
	19.36		5.10
d) Gastos médicos para pensionados		d) Gastos médicos para pensionados	
GMP =	2,038.15 x 1.425% =	GMP =	2,038.15 x 0.375% =
	29.04		7.64
E y M =	353.06	E y M =	12.74
II. Riesgo de Trabajo		II. Riesgo de Trabajo	
RT =	2,038.15 x 0.54355% =	RT =	2,038.15 x 0.00000% =
	11.08		-
III. Invalidez y Vida		III. Invalidez y Vida	
I y V =	2,038.15 x 2.375% =	I y V =	2,038.15 x 0.625% =
	48.41		12.74
IV. Guarderías y prestaciones sociales		IV. Guarderías y prestaciones sociales	
GPS =	2,038.15 x 1.000% =	GPS =	2,038.15 x 0.000% =
	20.38		-
Pago del mes =	432.93	Pago del mes =	25.48
I. Retiro		I. Retiro	
Base= SBC	x Días cotizados en el bimestre	Base= SBC	x Días cotizados en el bimestre
67.94	x 60 =	67.94	x 30 =
	4,076.30		2,038.15
R =	4,076.30 x 2.00% =	R =	2,038.15 x 0.00% =
	81.53		-
II. Cesantía en edad avanzada		II. Cesantía en edad avanzada	
CEA =	4,076.30 x 4.275% =	CEA =	2,038.15 x 1.125% =
	174.26		22.93
III. INFONAVIT		III. INFONAVIT	
I =	4,076.30 x 5.000% =	I =	2,038.15 x 0.000% =
	203.82		-
Pago bimestral =	459.60	Pago mensual =	22.93
		RETENCIÓN TOTAL=	48.41