



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

MAESTRÍA EN AGROINDUSTRIA RURAL,

DESARROLLO TERRITORIAL Y TURISMO

AGROALIMENTARIO

PLAN DE NEGOCIOS COMO ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN PARA UNA

AGROINDUSTRIA DE DULCES DE LECHE

TRABAJO TERMINAL DE GRADO

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN

AGROINDUSTRIA RURAL, DESARROLLO TERRITORIAL Y

TURISMO AGROALIMENTARIO

PRESENTA:

E.A.E.T. ADRIÁN LEGORRETA CABRAL

COMITÉ DE TUTORES:

DR. ERNESTO SÁNCHEZ VERA

M.A. ELIZABETH LÓPEZ CARRÉ

M. A. JOSÉ FRANCISCO MEDINA CUEVAS

UNIDAD SAN CAYETANO, TOLUCA, ESTADO DE MÉXICO. MAYO 2014

3. DEDICATORIAS

A mi mami, porque creíste en mí y porque siempre has estado a mi lado a pesar de la distancia, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, en gran parte muchísimas gracias a ti mami, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuviste impulsándome en los momentos más difíciles de mi formación profesional y personal, y porque el orgullo que sientes por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ti, porque admiro tu fortaleza y por lo que has hecho de mí.

A mis hermanos, abuelita y amigos, si a esos amigos que siempre estarán ahí en esos momentos difíciles y en los mejores momentos de mi vida.

Gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

Una especial dedicatoria a la persona que ha hecho de esta canción,

*Me contaron de Romeo y Julieta
y pensé que hermoso cuento
y ahora resulta
que es más grande
que es más bello
esto, esto que por ti yo siento.*

*Cruzare los montes,
los ríos, los valles
por irte a encontrar
salvaría tormentas, ciclones, dragones
sin exagerar
por poder mirarme en tus ojos bonitos
y vivir la gloria de estar a tu lado
porque en mi ya siento que te necesito
que me he enamorado
por poder mirarme en tus ojos bonitos*

*y vivir la gloria de estar a tu lado
porque en mi ya siento que te necesito
eso y más haré.*

*Por asegurar la sonrisa de tu alma
buscando equidad
yo podría empeñar lo más caro
que tengo que es mi libertad
y sería un honor hay amor ser tu esclavo
sería tu juguete por mi voluntad
y si un día glorioso en tus brazos acabo
que felicidad
si sería un honor hay amor ser tu esclavo
sería tu juguete por mi voluntad
y si un día glorioso en tus brazos acabo
que felicidad.*

la razón por la cual la vida sea convertido en el mejor viaje de mi existencia.

4. RESUMEN

Las empresas en la actualidad son de fundamental valor para nuestra economía, de ahí la importancia del objeto de estudio, es evidente que subsisten múltiples y variados conceptos o interpretaciones referentes a la empresa.

Sin embargo, las empresas pueden entrar en varios rubros de las diferentes clasificaciones, dependiendo ya sea del empresario, o del servicio o giro en el que se encuentre.

El desarrollo de agroindustrias competitivas es crucial para generar oportunidades de empleo e ingresos. Contribuye, al mismo tiempo, a mejorar la calidad de los productos agropecuarios, artesanales y su demanda. Las agroindustrias tienen el potencial de generar empleo para la población rural, no sólo a nivel agropecuario, sino también en actividades fuera de la explotación como manipulación, envasado, procesamiento, transporte y comercialización de productos alimentarios y artesanales.

Para esto los empresarios o responsables de promover iniciativas de inversión necesitan contar con bases firmes y sustentables para tener un pronóstico lo más acertado posible, de la rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo es por esto que los planes de negocios son importantes para la creación y fortalecimiento de las mismas, hoy en día uno de los problemas más comunes en la organización de los establecimientos es la falta de planeación y esto se ve reflejado directamente en la rentabilidad de la empresa.

De tal manera que el presente trabajo aborda la propuesta de un plan de negocios como estrategia de comercialización para la consolidación de una agroindustria rural dedicada a la producción de dulces de leche (jamoncillo) ubicada en la ciudad de Toluca, Estado de México, México.

ABSTRACT

The companies of today have a fundamental importance to our economy also to its study field. They have multiple and various concepts or interpretations referring to it. However, the companies can enter in different classifications depending on the on the entrepreneur or the service, also on the situation it's in.

The development of competitive agro-industries is crucial for generating employment and income opportunities. That contributes at the same time to better quality of products and their demand.

Agro-industries have the potential to generate employment for the rural population, not only to agricultural level, but also in activities outside of the farm such as handling, packaging, processing, transportation and marketing of food and agricultural products.

For these to happen the entrepreneurs or executives responsible for promoting investment need to count on a firm base and sustainable to obtain a clear prognosis that's profitable for a medium or long term project. It's for this reason that the business plans are important for the creation and it's development. Today one of the most common problems in the organization of the establishments is the lack of planning and this is reflected directly in the integration of the company.

In such a way that the present work deals with a proposal for a business plan and marketing strategy for the consolidation of a rural agroindustry dedicated to the production of milk candies (jamoncillo) located in the city of Toluca, Mexico State, Mexico.



5. AGRADECIMIENTOS

Por su apoyo financiero al programa de Becas Nacionales del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) y al Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR) de la Universidad Autónoma del Estado de México, así como a mi *alma mater* la Universidad Autónoma del Estado de México por el apoyo en este eslabón de mi carrera profesional.

Al Dr. Ernesto Sánchez Vera, mi tutor; por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, paciencia y motivación, contribuyó significativamente en mi vida personal y profesional, *Gracias!*

A los maestros José Francisco Medina Cuevas y Elizabeth López Carré, quienes estuvieron siempre atentos al desarrollo del documento y que con sus valiosos aportes fortalecieron este Trabajo Terminal de Grado.

A la Universidad de Extremadura campus Badajoz, especialmente a mi tutor en esa institución el Dr. Ramón Sanguino por los conocimientos compartidos así como a los amigos que hice en mi estancia en España.

De manera muy especial, agradezco al Sr. Guadarrama así como a su hijo Luis Guadarrama, por su confianza y colaboración en la realización del trabajo de campo, lo cual permitió dar a conocer su situación real.

6. CONTENIDO

3. DEDICATORIAS	2
4. RESUMEN	3
5. AGRADECIMIENTOS	5
7. LISTA DE FIGURAS.....	8
8. INTRODUCCIÓN GENERAL.....	9
9. REVISION DE LITERATURA.....	12
9.1 Conceptos de empresa.	12
9.2 Clasificación de las empresas.....	13
9.2.1 Por sector productivo.	13
9.2.2 Por actividad o giro.....	14
9.2.3 Por origen del capital.	15
9.3 Agroindustria rural	15
9.4 Plan de negocios.	17
9.4.1 Importancia del plan de negocios.	18
9.4.2 Metodología de un plan de negocios.	18
10. JUSTIFICACIÓN.....	21
11. OBJETIVOS.....	22
12. MATERIALES Y MÉTODOS.....	22
13. RESULTADOS.....	24
13.1 Toluca y su historia.	24
13.2 Gastronomía en los portales de la ciudad de Toluca.....	29
13.3 PLAN DE NEGOCIOS	31
13.3.1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA.....	31
13.3.2. MERCADOTECNIA	34
13.3.3. RECURSOS MATERIALES Y LOGÍSTICOS	43

13.3.4. RECURSOS HUMANOS Y ASPECTOS LEGALES	49
13.3.5. FINANZAS.....	55
13.3.6. PLAN DE TRABAJO.....	60
13.3.7. RESUMEN	61
14. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN GENERAL.....	62
16. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
17. ANEXOS	67



7. LISTA DE FIGURAS

Figura No.1. Clasificación de las empresas por sector productivo.	13
Figura No. 2. Metodología del plan de negocios	18
Figura No. 3: Glifo de Toluca.	24
Figura No. 4.Cronología de Hechos Históricos.	23
Figura No. 5. Toluca y sus municipios colindantes.	27
Figura No. 6. Actividad económica.	27
Figura No. 7. Actividades económicas por sector.	28
Figura No. 8. Fiestas, Danzas y Tradiciones.	28
Figura No. 9: Principales dulcerías en los portales de Toluca.	30
Figura No. 10: Objetivos específicos.	33
Figura No. 11: Análisis de la competencia.	36
Figura No. 12: Diagrama de flujo de producción.	43
Figura No. 13: Equipo e Instalaciones.	43
Figura No. 14: Distribución tentativa.	45
Figura No. 15: Materia prima y precios.	46
Figura No. 16: Organigrama.	49
Figura No. 17: Descripción y perfil de puestos.	49
Figura No. 18: Trámites.	54
Figura No. 19. Equipo de cocina.	54
Figura No. 20: Equipo de servicio.	55
Figura No. 21: Gastos preoperativos.	56
Figura No. 22: Gastos de instalación.	56
Figura No. 23: Total de gastos.	56

8. INTRODUCCIÓN GENERAL

La fama distorsionada del mexicano holgazán que duerme bajo el sol recargado en un nopal no es más que eso: una mala reputación que hoy rompe de cuajo la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) al colocar a este país como el más trabajador del mundo industrializado (OCDE,2013).

Aquí los empleados trabajan alrededor de 519 horas más al año que el promedio estadounidense y aún por arriba de naciones asiáticas consideradas “*workaholics*” -Japón y Corea- u otras reconocidas por su disciplina laboral como las ex Repúblicas Soviéticas.

Traducir esta disposición infatigable en beneficios tangibles para la sociedad es un reto que enfrenta tres problemas principalmente: el salario, la productividad y la desigualdad de género.

A pesar de la diligencia, el mexicano gana \$9,985 dólares anuales, cinco veces menos que el estadounidense promedio (\$54,450), y un tercio por debajo del chileno que ocupa el segundo lugar en la lista de la OCDE y cuyas percepciones anuales rondan los \$16,000 dólares (OCDE,2013).

El respeto por el salario en México se perdió a tal punto que actualmente se considera en las empresas un pasivo cuya carga debe ser lo más baja posible aún, cuando trae consecuencias sociales tan graves como la migración, el trabajo informal, actividades criminales o deserción escolar.

Esto lleva a emprender un negocio y dado que uno de los temas actuales en la agenda de la Secretaría de Economía, es la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), su importancia y el papel de los emprendedores y empresarios. La mayoría de las empresas que existen en México son MIPYME, según esta clasificación y datos de INEGI (2010) las micro empresas en México

representan aproximadamente el 96% del total de las empresas en México, el 3% la pequeña empresa, 0.7% la mediana empresa y el 0.3% la grande empresa. Por otro lado, las MIPYMES son promotoras de empleo en nuestro país, tanto directo como indirecto. Respecto a la generación de empleo directo según INEGI (2010), la micro empresa ha contribuido más a generar empleos con el 42%, incluso más que la grande empresa con el 28% de los empleos en México. La pequeña empresa ha colaborado con el 13% y la mediana con el 17% aproximadamente.

En el Estado de México, actualmente y amparado por el artículo 115 Constitucional, se encuentra Toluca que, es un Municipio Libre y Autónomo, y su H. Ayuntamiento se encuentra constituido por el Cabildo que es el máximo órgano deliberatorio y que, a través de la Administración Pública Municipal administra los recursos de la sociedad para encaminar sus acciones a favor de los toluqueños, siendo una de estas acciones el desarrollo de actividades económicas como el establecimiento y fortalecimiento de empresas instaladas en su territorio.

En la cabecera municipal se asientan 45 dulcerías tradicionales, que se encuentran ubicadas en la periferia de la ciudad, preferentemente en la Plaza Fray Andrés de Castro.

El objeto de estudio es la agroindustria de un productor de dulce de leche o jamoncillo, Luis Guadarrama, que no cuenta con plan de negocios para su empresa y se ve limitado en poder incrementar sus ventas.

Esto permite que algunos espacios con recursos potenciales, los cuales integralmente aprovechados redunden en el desarrollo viable de una empresa, en la cual se promueva el empleo directo, autoempleo y una derrama económica.

Dadas estas circunstancias se realizó un plan de negocios como estrategia de comercialización de una empresa dedicada a la producción y reparto de una

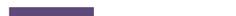
agroindustria de dulces de leche que satisfaga las necesidades de las dulcerías tradicionales del centro de la ciudad de Toluca.

El resultado del trabajo documental y de campo queda plasmado en un documento integrado y ordenado en los siguientes apartados: Revisión de literatura, en el que se exponen temas como conceptos de empresa, clasificación de las empresas, agroindustria rural, planes de negocios, todos ellos importantes para la comprensión y explicación del objeto de estudio.

Parte importante es la justificación, misma que sustenta el por qué del estudio, así como los objetivos: general y específicos, los cuales son los ejes centrales del trabajo que se presenta. En el apartado de material y método se explica la propuesta de la Dra. Diana González, investigadora del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Monterrey para la elaboración de un plan de negocios.

En el apartado de resultados se muestra el entorno de Toluca, lo que permite ubicar espacialmente, la agroindustria dedicada a la producción de dulces de leche, al mismo tiempo que se conocen aspectos sociales y económicos que caracterizan a dicho espacio. Asimismo se hace referencia a la propuesta del plan de negocios como una estrategia de comercialización así como la descripción y propuesta de cada parte del plan.

En la discusión general se reflexiona entorno a la importancia económica, cultural y social del plan de negocios para una empresa, así como el aporte del trabajo realizado y documentado para el Sr. Guadarrama; el último apartado corresponde a las referencias bibliográficas que se utilizaron durante el trabajo documental y de campo.



9. REVISION DE LITERATURA.

9.1 Conceptos de empresa.

Las empresas en la actualidad son de fundamental valor para nuestra economía, de ahí la importancia del objeto de estudio, es evidente que subsisten múltiples y variados conceptos o interpretaciones referentes a la empresa, lo que ha ocasionado que sus estudiosos no siempre coincidan cuando se trata de conceptualizarla. A continuación se presentan algunas definiciones desde el enfoque de algunos autores:

“Es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos” (Fernández, 1986).

Por otro lado se entiende como: “Grupo social en el que, a través de la administración de capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad” (Münch, 2000).

“Proviene del latín *inprehensa*, entendiéndose como la acción ardua y dificultosa que se comienza valerosamente” (Morfin, 1991).

“La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad” (Diccionario de la Real Academia de la lengua española, 2001).

De acuerdo a Mi pymes (2009) es el “ejercicio profesional de una actividad económica planificada, con la finalidad o el objetivo de intermediar en el mercado de bienes o servicios, y con una unidad económica organizada en la cual ejerce su actividad profesional el empresario por sí mismo o por medio de sus representantes”.

También debemos considerar el concepto de; la empresa turística que se considera “una unidad económica y social conformada y organizada por un grupo de personas para el logro de objetivos individuales y colectivos” (Parra, 2006).

Considerando las definiciones anteriores de empresa tomaremos para nuestra investigación la de “Que es aquella entidad económica planificada que por medio de la administración de capital y trabajo, que se constituye según aspectos prácticos y legales con el objetivo o finalidad de producir un bien o servicio que satisface una necesidad de un grupo social”.

9.2 Clasificación de las empresas

Para poder comprender más precisamente a las empresas, en este apartado se abordará la forma en que se clasifican estas.

9.2.1 Por sector productivo.

Teniendo como base que una empresa debe prestar un servicio o un bien material, las empresas se pueden clasificar dentro del sector productivo de la siguiente manera: (Ver figura No.1)

Figura No.1. Clasificación de las empresas por sector productivo.

Sector primario	Aquellas empresas que se dedican a obtener materias y recursos naturales, además actividades básicas como agricultura y ganadería; este sector provee a los demás sectores de materias primas para que su función sea eficiente.
Sector secundario	Aquellas empresas que se dedican a transformar las materias primas en productos de consumo final; satisface necesidades de alimentación, vestido, etc.
Sector terciario	Aquellas empresas que se dedican a la comercialización y a la prestación de servicios; en este sector se contemplan las empresas financieras, de seguros y de comercialización de

	productos sin ser estas quienes los fabrican.
Sector cuaternario	Aquellas empresas que se dedican a las actividades empresariales relacionadas con la información electrónica. Este sector aún no es reconocido por especialistas en desarrollo organizacional y la mayoría de estas empresas son de capital extranjero y abarcan las empresas de cómputo, información electrónica, etc.

Fuente:(Morfin, 1991)

9.2.2 Por actividad o giro.

Fernández (1986) clasifica a las empresas de acuerdo a su actividad o giro de la siguiente manera:

Industriales: son aquellas empresas que se dedican a la elaboración de bienes mediante la transformación o extracción de materias primas. Pueden ser:

1. Extractivas: explotación de recursos naturales indispensables para la subsistencia del hombre y pueden ser renovables o no renovables.
2. Manufactureras: transforman las materias primas en productos terminados. Pueden ser:
 - a. Empresas que producen bienes de consumo final.
 - b. Empresas que consumen bienes de producción.

Comerciales: aquellas empresas intermediarias entre productor y consumidor, su principal función es adquirir bienes o productos terminados con el objeto de venderlos posteriormente aumentando al precio un porcentaje que es denominado “margen de utilidad”. Pueden ser:

- Mayoristas
- Minoristas

- Comisionistas

Servicio: aquellas empresas que producen un servicio para la mayor parte de una comunidad en determinada región y pueden o no tener fines lucrativos. Pueden ser:

- Sin concesión.
- Concesionadas por el estado.
- Concesionadas no financieras.

9.2.3 Por origen del capital.

Públicas: aquellas empresas que su capital pertenece al estado y su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.

Privadas: aquellas empresas que su capital pertenece a los inversionistas privados y su finalidad es lucrativa, en estas empresas el capital puede ser de inversionistas nacionales o extranjeros (Fernández, 1986).

Sin embargo, las empresas pueden entrar en varios rubros de las diferentes clasificaciones, dependiendo ya sea del empresario o de servicio, bien o giro en el que se encuentre.

9.3 Agroindustria rural

El desarrollo de agroindustrias competitivas es crucial para generar oportunidades de empleo e ingresos. Contribuye, además, a mejorar la calidad de los productos agrícolas y su demanda. Las agroindustrias tienen el potencial de generar empleo para la población rural, no sólo a nivel agrícola, sino también en actividades fuera de la explotación como manipulación, envasado, procesamiento, transporte y comercialización de productos alimentarios y agrícolas. La FAO (2013) señala que “Existen señales claras de que las agroindustrias están teniendo un impacto global significativo en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza, tanto en las comunidades urbanas como rurales”.

Chateaneuf (1975), en el artículo “Agroindustria: importancia y efectos en el desarrollo agrícola” refiere, que la agroindustria puede contribuir eficazmente a solucionar los problemas de subalimentación. Ya que existe una relación entre pobreza y hambre; la agroindustria con su efecto de mejorador de ingresos en una importante gama de la población contribuye a la solución del problema alimentario, mediante el mejor aprovechamiento de los alimentos, reducción de mermas, mayor calidad final, mejor distribución y posible menor costo para la alimentación.

El Programa Cooperativo de Desarrollo de la Agroindustria Rural de América Latina y el Caribe (PRODAR), utiliza la siguiente definición: agroindustria es una actividad que permite aumentar y retener el valor agregado de la producción de las pequeñas y medianas unidades agropecuarias, forestales y pesqueras, mediante la ejecución de una serie de actividades pos-cosecha, tales como almacenamiento, selección y clasificación, transformación, empaque y comercialización, lo que contribuye a mejorar las condiciones de vida de los pobladores rurales.

Para Austin y Lauschner (1981), la agroindustria es la parte del sistema agroindustrial que procesa las materias primas, o sea la parte del “agrobusiness” que transforma las materias primas. Así mismo, distinguen diferentes grados de transformación, con lo que la agroindustria se puede categorizar según el grado en que se transforme la materia.

Escobar (1984), define a la agroindustria como: toda actividad de beneficio, procesamiento o transformación de productos generados por los sectores agrícolas, pecuario, forestal y pesquero.

Tomando en cuenta las definiciones anteriores y para fines de este trabajo se retoma el concepto de Escobar (1984) para definir a la empresa de objeto de estudio.

9.4 Plan de negocios.

Los empresarios o responsables de promover iniciativas de inversión necesitan contar con bases firmes y sustentables para tener un pronóstico lo más acertado posible, de la rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo, por ende hay que entender los siguientes conceptos.

El plan de negocios es un instrumento clave y fundamental para el éxito de los empresarios. Es una serie de actividades que relacionadas para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto, con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas (Gasca, 2001)

Por otro lado se entiende que: “Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos”. (pyme, 2008)

Según buzoneo (2009) “Es una guía para la construcción de una compañía que contiene la misión, las oportunidades identificadas, los objetivos, las estrategias, los planes de acción y las medidas de control y evaluación”.

De la misma forma “Es un documento que se redacta como guía para un negocio en el que se incluyen: tamaño y características del mercado potencial, pronósticos de posibles ventas y formas o canales de distribución del producto o servicio”. (Cápsulas de marketing, 2009)

Para fines de la investigación el concepto que más se adapta a lo propuesto es el siguiente: un plan de negocios es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias para implementarlas (definición, 2008)

9.4.1 Importancia del plan de negocios.

Su elaboración servirá al empresario para criticar y clarificar sus propias ideas, le permitirá prevenir errores poco evidentes, le ayudará a identificar los principales puntos críticos para alcanzar el éxito y a medir el potencial real del negocio.

Desarrollar un buen plan de negocios permitirá al empresario mostrar con mayor claridad el funcionamiento y desempeño de la empresa, al buscar financiamiento con un socio o con una institución financiera.

Es importante mencionar, que actualmente un Plan de Negocios bien elaborado es “requisito fundamental”, solicitado por los bancos o inversionistas privados, para evaluar la posibilidad de financiar una nueva empresa. (FIAGRO, 2009)

De lo anterior se puede concluir que la importancia de elaborar adecuadamente un plan de negocios es que permitirá al empresario o al emprendedor conocer y entender adecuadamente las reglas del mercado, al realizar un análisis a conciencia de la industria donde competirá su empresa, así como conocer a su competencia, los productos ofertados por los demás establecimientos, y mostrar un panorama más amplio con respecto a la factibilidad y viabilidad del proyecto para los inversionistas.

9.4.2 Metodología de un plan de negocios.

Las metodologías existentes para el desarrollo de un plan de negocios, difieren dependiendo al autor que se cite, a continuación se presenta una figura con la comparación entre algunos de ellos presentando las secciones más importantes de la metodología de un plan de negocios (ver figura No. 2)

Figura No. 2. Metodología del plan de negocios

Autores	Metodología
Dr. Celaya del Instituto Tecnológico de Sonora y se basa en los pasos	<ul style="list-style-type: none">• Descripción idea de negocio.• Investigación de mercado.



<p>de Nacional Financiera.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Metas financieras. • Desarrollo de productos. • Recomendaciones. • Conclusión.
<p>Rafael Alcaraz, investigador del ITESM, campus Monterrey</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Naturaleza del proyecto. • El mercado. • Producción. • Organización. • Finanzas. • Plan de trabajo. • Resumen ejecutivo.
<p>Diana González, investigadora del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Monterrey</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sección 1: Selección y presentación de la idea. <ul style="list-style-type: none"> ○ Selección de la idea. ○ Qué necesidad satisface la empresa. ○ Nombre de la empresa y del producto. ○ Clasificación de la empresa. ○ Misión y visión de la empresa. ○ Objetivos de la empresa. • Sección 2: Mercadotecnia. <ul style="list-style-type: none"> ○ Estudio de mercado. ○ Producto: primera “p” de la mercadotecnia. ○ Promoción: segunda “p” de la mercadotecnia. ○ Plaza: tercera “p” de la mercadotecnia. ○ Precio: cuarta “p” de la mercadotecnia. • Sección 3: Recursos materiales y logísticos. <ul style="list-style-type: none"> ○ Descripción y diagrama del proceso de producción o prestación del servicio. ○ Qué equipo e instalaciones se requieren. ○ Dónde se llevará a cabo la producción o

	<ul style="list-style-type: none"> prestación del servicio. <ul style="list-style-type: none"> ○ Dónde conseguir la materia prima y cuánto cuesta. ○ Capacidad instalada. ○ Control de calidad y mejora continua. ● Sección 4: Recursos humanos y aspectos legales. <ul style="list-style-type: none"> ○ El organigrama. ○ Funciones específicas por puesto. ○ Selección y contratación del personal. ○ Administración de puestos y salarios. ○ Trámites legales para iniciar operaciones de la empresa. ● Sección 5: Finanzas. <ul style="list-style-type: none"> ○ Presupuesto de inversión. ○ Estados de resultados proyectados. ○ Valuación del proyecto. ● Sección 6: Plan de trabajo. <ul style="list-style-type: none"> ○ Programa de actividades. ● Sección 7: Resumen.
<p>Carlos Durón García, investigador de la escuela de Administración de Instituciones de la Universidad Panamericana</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Resumen ejecutivo. ● Introducción. ● Análisis estratégico. ● Plan de negocios. ● Definición de la empresa. ● El ambiente. ● Planeación.

Fuente: Elaboración propia con base en (Celaya, 2004), (Alcaraz, 2005), (González, 2007), (Durón, 2006)

10. JUSTIFICACIÓN

Uno de los temas actuales en la agenda de la Secretaría de Economía, es la competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), su importancia y el papel de los emprendedores y empresarios. Hay que recordar que gran parte de las empresas que existen en México son MIPYME, según esta clasificación y datos de INEGI (2010) las micro empresas en México representan aproximadamente el 96.0% del total de las empresas en México.

En el Estado de México, se encuentra el municipio de Toluca de Lerdo, su H. Ayuntamiento se encuentra constituido por el Cabildo que es el máximo órgano deliberatorio y que, a través de la Administración Pública Municipal administra los recursos de la sociedad para encaminar acciones para el desarrollo de actividades económicas como el establecimiento y fortalecimiento de empresas instaladas en su territorio.

En la cabecera municipal se asientan 45 dulcerías tradicionales, que se encuentran ubicadas en la periferia de la Plaza Fray Andrés de Castro.

Dadas estas circunstancias se pretende realizar un plan de negocios como estrategia de comercialización de una empresa dedicada a la producción y reparto de una agroindustria de dulces de leche que satisfaga las necesidades de las dulcerías tradicionales del centro de la ciudad de Toluca.

11. OBJETIVOS

Objetivo general:

Diseñar un plan de negocios, con base en un diagnóstico de la empresa que permita determinar apropiadamente el mercado así como el reforzamiento de su producto.

Objetivos específicos:

- Realizar el estudio administrativo y legal de la empresa a fin de establecer su sistema de organización y requisitos legales para su conformación.
- Desarrollar un estudio técnico para determinar los procesos de producción del producto y servicio de la empresa.
- Medir la factibilidad financiera del proyecto.

12. MATERIALES Y MÉTODOS

El presente trabajo contempla revisión de literatura e información electrónica, artículos de diferentes instituciones educativas, archivos provistos por el H. Ayuntamiento de Toluca, donde se encontraron datos estadísticos acerca de las empresas y el municipio para conocer el contexto del lugar del objeto de estudio.

Tras obtener la información se llevaron a cabo varias reuniones con el productor de dulces de leche para darle a conocer el interés de hacer un proyecto con él. Se le aplicó una encuesta semiestructurada, misma que sirvió para conocer sus expectativas, en qué etapa estaba su empresa, el alcance de mercado de esta misma, las necesidades del negocio y por último saber cuál iba a ser la mejor opción de comercialización.

Con la información obtenida, se procedió a la elaboración de la propuesta, bajo la metodología del plan de negocios, esta metodología ha sido estudiada y utilizada en la propuesta de proyectos, esta provee una cantidad de ventajas sobre otros enfoques menos estructurados, lo que permite, en este caso, llevar un mejor control de las actividades del proyecto planteado.

Una de las metodologías que más se adecua por el tipo y tamaño de empresa es la de la Dra. Diana González, investigadora del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Monterrey, descrita con anterioridad, se adapta la metodología a las necesidades del plan de negocios, para la empresa dedicada a la producción de dulces de leche (jamoncillo), las cuales son:

- Descripción o presentación de la idea.

Esto consiste en la presentación detallada de la idea y sus componentes así como de todo el concepto de la empresa.

- Mercadotecnia.

La parte de mercadotecnia se refiere a la forma en cómo, dónde, qué, y a quién se va a vender el producto.

- Recursos materiales y logísticos.

En este apartado se reflejarán todos aquellos utensilios o equipo que se utilizarán para el óptimo funcionamiento.

- Recursos humanos y aspectos legales.

Son todos los trámites y todo el personal necesario para la empresa.

- Finanzas.

Este apartado marca la factibilidad del proyecto así como la solvencia económica de la empresa.

- Plan de trabajo.

La parte de plan de trabajo son todas aquellas fechas importantes para la realización de la empresa.

- Resumen.

Se presenta a grandes rasgos la empresa así como su factibilidad.

13. RESULTADOS

13.1 Toluca y su historia.

Para un buen estudio del lugar en donde estará la empresa es necesaria su descripción, a continuación se citaran algunos detalles sobresalientes del municipio.

De acuerdo a los estudios de Robelo (1990), Toluca significa “en donde está el dios Tolo” o “cerro del dios Tolo” o “lugar del dios Tolo”. Sus raíces gramaticales son “toloqui, de toloa, inclinar o bajar la cabeza, cuyo participio tolo terminado en “o”, por tener función de adjetivo y referirse a una persona, puede finalizar con la sílaba qui, y en ca, lugar”. Para Romero Quiroz, Toluca significa “lugar donde está el dios Tolotzin”.

El glifo lo integran dos ideogramas: Tepetl, cerro, y sobre él la figura del dios Tolo (Ver figura No. 3).

Figura No. 3: Glifo de Toluca.



Historia.

Existen diferentes opiniones sobre cuándo se fundó la Ciudad de Toluca. Los primeros vestigios de Toluca como ciudad se remontan a 1522, el 19 de marzo de

aquel entonces es la fecha que se tiene registrada como la llegada de los colonizadores misioneros que desplazaron a los Matlazincas y Mexicas asentados en el Valle de Toluca (Toluca.gob.mx,2009)

Sin embargo, un hecho que destaca el historiador Alfonso Sánchez García es que en aquel momento Toluca quizás por mucho habrá sido una villa. De lo que sí se tiene certeza es que, a pesar de que el título de Ciudad probablemente se les haya concedido en 1522, el Ayuntamiento de Toluca no se instaló sino hasta el 2 de mayo de 1813, e incluso este no funcionó sino hasta fines de diciembre de 1814, cuando tomó protesta y sólo para disolverse y así restablecer el sistema de Representación Política bajo el que estaba sujeta Toluca de San José en 1808, con una diputación compuesta de ocho legisladores, un tesorero, un síndico, y todos ellos dirigidos por un Corregidor Subdelegado.

La incertidumbre sobre la denominación de Toluca en la época del Virreinato es comprensible. En 1813, cuando se instaló el Ayuntamiento, México vivía la revolución de independencia. Las batallas no sólo fueron militares, sino políticas e influían directamente a las demarcaciones geográficas de las Corregidurías, Diputaciones o Ciudades. Fueron muchos los cambios a los que estuvo sujeta Toluca de San José, hasta que en 1814 Toluca volvió a tener un Ayuntamiento, definitivo en esta ocasión.

Con la consumación de la Independencia, se creó al poco tiempo el Estado Libre y Soberano de México que, como un estatuto provisional para arreglar el desorden de las demarcaciones políticas, estableció que hubiese Ayuntamientos en todas las poblaciones que superaran en población a 4 mil ciudadanos, con lo que se concretó el Ayuntamiento de Toluca de San José hasta ese entonces (Toluca.gob.mx, 2009)

El levantamiento de Toluca como Capital Constitucional del Estado de México se dió el 16 de octubre de 1830, por reformas al artículo 5º de la Constitución, realizadas por decreto del Ejecutivo Estatal. Fue entonces que comenzó el traslado de los Poderes del Estado a Toluca de San José, y a construirse los

Portales en 1832, con el Río Verdiguél al aire libre cruzando la Capital, y calles honestamente tristes, y angostos callejones de colores grisáceos.

El nombre de Toluca de San José no vivió más de un siglo realmente. Fue en 1861 cuando por una iniciativa del Congreso del Estado de México se estableció que todos los pueblos cabeceras de Distrito llevaran el nombre de un héroe o mártir. Así sucedió con Naucalpan de Juárez, o Ecatepec de Morelos.

En el caso de Toluca se le concedió, nuevamente, el título de Villa, dentro de los Títulos a Villas a las Cabeceras de Distrito, y se eligió el nombre de Toluca de Lerdo. Existen dudas sobre si Lerdo se refería a Sebastián Lerdo de Tejada o a Miguel Lerdo de Tejada, sin embargo Sebastián seguía vivo en aquel momento, por lo que es muy probable que se refieran a Don Miguel Lerdo de Tejada (Toluca.gob.mx, 2009)

La siguiente figura cita algunos de los hechos cronológicos más importantes de la ciudad de Toluca. (Ver figura No.4)

Figura No. 4.Cronología de Hechos Históricos.

AÑO	EVENTO
640	Probable fundación de Toluca por los Toltecas.
1521	Conquista española del valle de Toluca por la tropa y los aliados indígenas de Gonzalo de Sandoval.
1542	Llega al convento de Toluca fray Andrés de Castro, primer extranjero en aprender la lengua matlatzinca.
1551	El virrey Luis de Velasco prohíbe la instalación de mercados indígenas (tianguis) en diez leguas a la redonda del valle de Toluca.
1811	Captura y fusilamiento de indígenas insurgentes. Episodio que da origen al nombre del "Jardín de los Mártires".
1812	Según algunos autores, elección e instalación del primer ayuntamiento erigido conforme a lo dispuesto por la Constitución de Cádiz.
1821	Proclamación de la Independencia Nacional por las autoridades locales.
1830	Erección de Toluca como capital del Estado de México. Se dota de un local al Instituto Literario del Estado.
1832	Se inicia la construcción de los portales en terrenos del antiguo convento franciscano, por iniciativa de José María González Arratia.
1846	Es restablecido el sistema federalista. Toluca vuelve a ser capital del

	Estado de México.
1914	Francisco Murguía toma la plaza Toluca.
1929	Filiberto Gómez inicio la modernización de Toluca.

Fuente: Elaboración propia con base a (toluca.gob.mx, 2009)

Localización

El municipio se localiza en la zona central del Estado de México. La altura promedio es de 2,600 metros sobre el nivel del mar. Los municipios colindantes son al norte Temoaya y Otzolotepec; al noroeste con Almoloya de Juárez; al sur con Villa Guerrero, Coatepec Harinas, Calimaya y Tenango del Valle; al sureste con Metepec; al este con Lerma y San Mateo Atenco y al oeste con Zinacantepec, (ver figura No. 5). Es la capital del Estado de México y se encuentra a 72 kilómetros distancia de la capital del país.

Figura No. 5. Toluca y sus municipios colindantes.



fuentes: portal de toluca 2013.

Actividad económica

La actividad económica toluqueña se caracteriza por tener tres grandes rubros (Ver figura No. 6).

Figura No. 6. Actividad económica.

Agricultura	Esta actividad ocupa al 4.1% de la población económicamente activa del municipio.
Ganadería	La ganadería es un complemento a la economía campesina. Se tienen registradas 10,286 unidades pecuarias que producen ganado bovino, porcino, ovino y aves de corral.
Industrial	Cerca del 35% de la población económicamente activa pertenece a este rubro con la micro y pequeña empresa, así como de grandes empresas en diferentes ramos.

Fuente:(Toluca.gob.mx, 2013)

La actividad económica que se tiene en el municipio por sectores se ve reflejada en la siguiente figura (Ver figura No. 7)

Figura No. 7. Actividades económicas por sector.

Sector primario (Agricultura, ganadería, silvicultura)	3.88%
Sector secundario (Industria, construcción, electricidad)	33.55%
Sector terciario (Comercio, turismo y servicios)	59.43%

Fuente: Elaboración propia con base a (Toluca.gob.mx, 2013)

Las fiestas populares, que son las fiestas patronales, se realizan con gran algarabía desde hace mucho tiempo. Aquí una lista de las principales fiestas (Ver figura No. 8):

Figura No. 8. Fiestas, Danzas y Tradiciones.

FECHA	FIESTA	LUGAR DE VERIFICACIÓN
19 de	San José,	Cabecera

marzo	patrono de la ciudad	
16 de julio	Nuestra Señora del Carmen	Cabecera
24 de septiembre	Nuestra Señora de la Merced	Cabecera
20 de enero	San Sebastián	Barrio
20 de mayo	San Bernardino	Barrio
24 de junio	San Juan Bautista	Barrio
2 de agosto	Nuestra Señora de los Ángeles Huitzila	Barrio
11 de agosto	Santa Clara	Barrio
19 de agosto	San Luis Obispo	Barrio
8 de septiembre	Santa María de las Rosas	Barrio
29 de septiembre	San Miguel Apinahuizco	Barrio
4 de diciembre	Santa Bárbara	Barrio
27 de diciembre	San Juan Evangelista	Barrio

Fuente: Elaboración propia con base a (Toluca.gob.mx, 2013)

13.2 Gastronomía en los portales de la ciudad de Toluca

Toluca tiene fama de ser región gastronómica. Los platillos cotidianos incluyen quelites, quintoniles, espinacas, verdolagas, zanahorias, nabos, papas de agua. A los guisados se les condimenta con bastante chile y pequeñas fracciones de carne de res y de puerco para darles sabor, aunque la carne no es la base del guiso. El taco de plaza, también famoso, puede ser de barbacoa, de carnitas, o de chicharrón acompañados de cilantro, pápalo, berros; animales como sacamiches o acociles, crema y otros aderezos.

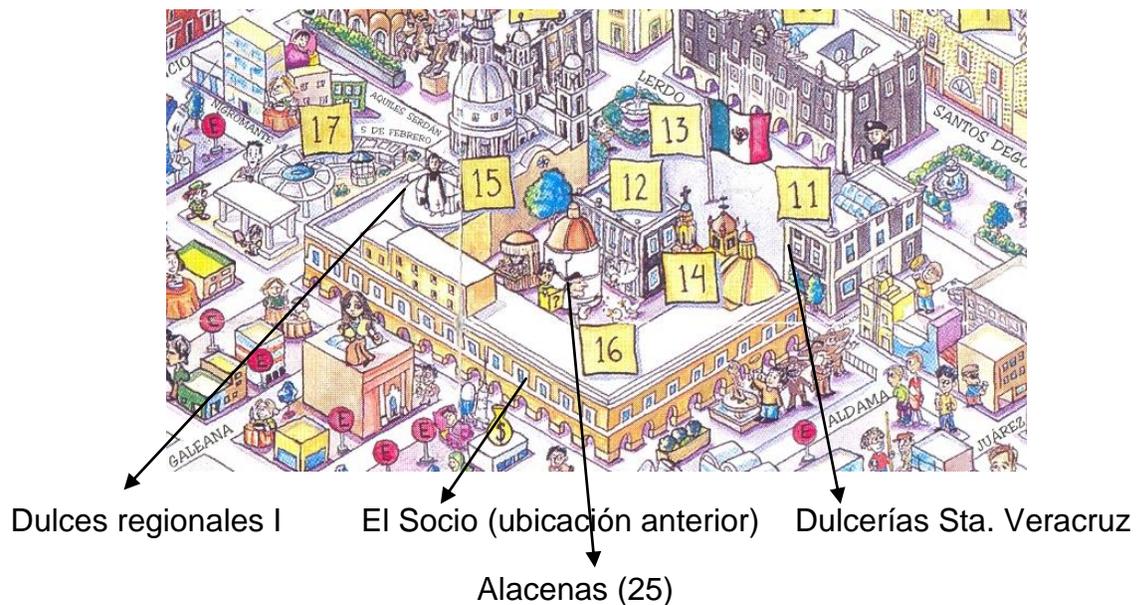
Los quesos y los dulces, estos últimos en un tiempo dieron colorido a los portales, hoy es menor pero sigue la tradición. En los mismos portales se consigue la fría garapiña y el famoso “mosquito”, bebida de licor de frutas.

No se puede dejar de mencionar el chorizo, alimento característico de Toluca. Se elabora con carne de puerco molida, pimienta, clavo, jengibre, semilla de cilantro y otras especies. Pero lo que hace distinto a este chorizo es la inclusión del chile jaral o ancho. Se le agrega vinagre o, si de lucirse se trata, vino blanco (Toluca.gob.mx, 2013)

Dentro de la gastronomía que ofrece Toluca también ofrece una gran gama de restaurantes, torterías, pizzerías, fondas entre otros, todos enfocados al área gastronómica y de vital importancia para el desarrollo de la actividad económica del centro del municipio es por esto que a continuación se indican las cinco principales dulcerías típicas en la siguiente figura. (Ver figura No. 9).

Figura No. 9: Principales dulcerías en los portales de la ciudad de Toluca.

Fuente: (elaboración propia a partir del mapa de toluca.gob.mx, 2009)



13.3 PLAN DE NEGOCIOS

13.3.1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA.

Empresa dedicada a la elaboración y comercialización de dulces de leche artesanales, en la ciudad de Toluca y sus alrededores.

Qué necesidad satisface la empresa.

Debido a la poca promoción y escasas de información sobre la confitería tradicional mexicana, en especial los dulces de leche, es conveniente recopilar información, así como ofrecer productos que satisfagan y superen las expectativas de los consumidores, con una presentación agradable y a un precio accesible.

Nombre de empresa.

El nombre de la empresa es “Dulces Guadarrama”, el nombre nace del apellido de la familia, y esto también se debe a que fue don Luis Guadarrama, el que inicio con esta actividad, ahora ya son cuatro las generaciones que se dedican a la este oficio.

Clasificación de la empresa.

Giro: Productor, debido a que “Dulces Guadarrama” ofrece productos tangibles (alimentos) al consumidor.

Ubicación: Col. Cuauhtémoc, Toluca, Edo. México.

Tamaño: Micro empresa (1-20 personas)

Misión y visión de la empresa.

Misión

“Ofrecer a sus clientes dulces de leche de calidad, con alto valor nutrimental, a precios accesibles, en forma amable y con técnicas totalmente tradicionales”.

Visión

“Ser reconocida como la empresa de mayor preferencia en el ramo de elaboración y reparto de dulces de leche en el valle de la ciudad de Toluca, siendo una empresa profesional, organizada, seria y honesta, que brinde un valor agregado con el propósito de alcanzar la satisfacción completa de todos los involucrados en el desempeño de sus labores”.

Objetivos de la empresa.

Objetivo General

Ser una empresa que brinde al cliente una experiencia culinaria mediante el consumo de dulces de leche preparados artesanalmente, al alcance de sus posibilidades con un servicio cálido y así posicionarnos como una empresa líder en el mercado.

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos fueron desarrollados y contemplados a corto (máximo a 1 año), mediano (de 1 a 3 años), y largo plazo (de 3 a 5 años): (Ver figura No. 10).

Figura No. 10: Objetivos específicos.

Plazo	Objetivo
Corto	<ul style="list-style-type: none">Establecer un convenio con pequeñas tiendas

	<p>locales para que le permitan la venta y exhibición de los dulces de leche.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar, reclutar y capacitar al personal adecuado para brindar un servicio de excelencia. • Establecer un convenio con el gobierno municipal que permita el libre acceso principalmente a los edificios A, B, C, D y Palacio Municipal del gobierno municipal para poder llegar más fácil a los servidores públicos.
Mediano	<ul style="list-style-type: none"> • Incursionar en la entrega a domicilio para poder llegar a otro tipo de mercado y así tener más venta y buscar la especialización del servicio ofertado.
Largo	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar nuevos lugares que ayuden a establecer una empresa con un crecimiento seguro. • Firmar convenios con instituciones u organizaciones que no cuenten con puntos de exhibición de los dulces. • Poner un punto de venta en el lugar donde se elaboran los dulces.

Fuente: Elaboración propia.

Descripción del servicio

“Dulces Guadarrama” ofrece un servicio convencional, pero un producto tradicional y con arraigo territorial, como lo son los dulces de leche, hecho con ingredientes de la zona.

Ventajas Competitivas:

- Un producto tradicional, auténtico así como típico y regional.
- Es un alimento con identidad.
- Es un producto que pertenece a la confitería mexicana que se creó en la época de la colonia, lo cual le da historia y renombre
- Honestidad con los productos a ofertar y trabajo con ingredientes de alta calidad.

Servicio

El producto es un jamoncillo o dulce de leche, elaborado con leche de vaca de la región del valle de Toluca, así como con ingredientes naturales, como, la nuez, piñón, tequila, café, guayaba, etc.

13.3.2. MERCADOTECNIA

Estudio de mercado

El mercado meta se conforma principalmente de 40 dulcerías típicas instaladas en la periferias de la plaza fray Andrés de Castro en el centro de la Toluca, así como de tiendas grandes como los son el socio, Liverpool y Sears.

Análisis de la competencia

En el siguiente cuadro se enlistan los principales competidores (Ver figura No. 11).

Figura No. 11: Análisis de la competencia.

	Nombre	Ubicación	Productos	Precio	Principal Ventaja
1	El socio	Villada y Gómez Farías	Diferente surtido de dulces	\$8	Tradición
2	Hernández I	Col. Sánchez	Dulces de leche	\$5	Rapidez
3	Hernández II	Col. Centro	Dulces de leche y	\$4	Precio y variedad

		cristalizados		
--	--	---------------	--	--

Fuente: Elaboración propia con base a la investigación de campo.

De lo anterior cabe mencionar que la competencia tiene un precio que va de los 4 a 8 pesos por dulce y que la mayoría de los establecimientos se encuentran en los portales así como que la gran mayoría ya tiene a su público cautivo.

Determinación de la muestra y resultados

En esta etapa del trabajo es fundamental determinar el tamaño de la muestra para saber cuántas encuestas realizar y así obtener los resultados.

Se desea extraer una muestra que permita tener un nivel de confianza del 95% con un error de estimación de 0.08. Se realizaron 25 encuestas semiestructuradas a personal administrativo y operativo de las diferentes dulcerías que se encuentran en la zona de Toluca centro, que son las tienen aproximadamente 70% de la producción del dulce.

Esta primera determinación de la muestra sirvió para realizar un sondeo inicial para verificar la prefactibilidad del proyecto.

Para el caso de la segunda ronda de cuestionarios se desea extraer una muestra de un tamaño que permita tener un nivel de confianza de 95% con un margen de error del 0.05%.

Para encontrar la muestra se tomara la siguiente fórmula de muestreo aleatorio simple donde se conoce el total de la población:

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

Dónde:

n es el tamaño de la muestra;
 Z es el nivel de confianza;

p es la variabilidad positiva;
 q es la variabilidad negativa;
 E es la precisión o error.

Datos:

$$z=95\%=1.96$$

$$p=50\%$$

$$q=50\%$$

$$N=40$$

$$E=.05\%$$

Sustitución.

$$n = \frac{(1.96)^2 (.5)(.5) \times (40)}{(.05)^2 (1828-1) + (1.96)^2 \times (.5)(.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(.5)(.5) \times (40)}{(0.0025)(1827) + (3.8416)(.5)(.5)}$$

$$n = \frac{(0.9604) \times (40)}{4.5675 + 0.9604}$$

$$n = \frac{38.416}{5.5279}$$

$$n = 6.949 = 10 \text{ encuestados.}$$

Se realizaron 10 encuestas semiestructuradas a los dueños de las dulcerías, tomando en cuenta en estos diez encuestados a los 4 productores más grandes, que son los que prácticamente controlan la venta de dulce en el centro de Toluca.

El 80% de los encuestados respondió que han vivido en Toluca, toda su vida, el 70% menciona que la principal actividad productiva a la que dedican es la producción y venta de dulces, de los 10 encuestados el 70% tienen parientes que han dejado la actividad de los dulces de leche y se han dedicado a otras actividades productivas. Los 10 productores llevan más de 20 años produciendo dulces de leche.

El 70% de los encuestados dicen que solo los padres e hijos son los que se dedican al negocio o producción de dulces, y el 100% menciona que iniciaron en el negocio de la confitería tradicional por herencia familiar.

El 70% de las empresas procesa de entre 300 y 500 litros a la semana y el 80% compra los insumos para la elaboración de los jamoncillos y sus proveedores son pertenecientes al Valle de Toluca.

El 90% tiene una producción de aproximadamente 100 a 150 jamoncillos diarios.

El 100% produce otros dulces a parte de los jamoncillos, como los macarrones, huesitos, mostachones y cristalizados principalmente.

El 80% desconoce el costo de producción, aunque mencionan tener una idea de en cuanto les sale el costo.

El 70% menciona que donde comercializan sus productos es en tiendas (dulcerías) de la zona, así como 80% de los encuestados asegura que sus ingresos totales son medios.

Todos (100%), señalan que la forma de presentación de producto para la venta es en unidades.

A pesar de que no se sabe cuál es el costo exacto, los entrevistados tienen un costo de entre 2 y 3 pesos, según ellos.

Los empleos que genera la unidad productiva en un 80% son empleos familiares, aunado a esto el mismo porcentaje al no estar constituidos legalmente son empleos informales.

El 100% no cuenta con un nivel tecnológico alto en la planta de producción, lo que los hace 100% artesanales, al mismo tiempo esto los lleva a no contar con sistemas de calidad implementados, solo con pequeños reglamentos de higiene o ciertos criterios de buenas prácticas de manufactura.

El 80% respondió que cuenta con entre 20 y 30 clientes que consumen alrededor del 70% de su producción.

60% de las encuestas aplicadas dicen no participar en ferias, expos u otros eventos para la promoción de sus productos.

Producto

El producto que se oferta es perecedero, de consistencia suave, dulce, de colores, dependiendo el sabor así como su presentación es en barras pequeñas de 8 cm de largo por 1 cm de ancho aproximadamente.

Jamoncillos de:

Nuez	Guayaba
Envinado	Piñón
Naranja	Limón
Café	Frutas secas

Empaque.

No cuenta con empaque.

Se hace la propuesta de empaque de celofan, con una pequeña etiqueta con los ingredientes y la marca del productor.



Marca, logotipo y eslogan.

La marca de la empresa es Dulces Guadarrama, el logotipo está basado en grecas rojas y con letras verdes, todo con los colores de la bandera mexicana y el eslogan es: **.una dulce tradición.**



La principal fuente publicitaria de “Dulces Guadarrama” es la transmisión verbal del servicio que el establecimiento otorga, sin embargo se considera importante dar a conocer en diferentes medios.

- Folletos informativos en puntos de reunión u otros establecimientos de venta.
- Carteles informativos
- Internet con la página web www.dulcesguadarrama.com o una página de Facebook, ya que es una herramienta gratis y fácil de usar.

Promociones de venta

Se harán diferentes promociones, las cuales incluyen cupones de hasta un 20% de descuento, muestras gratis cuando se vayan a introducir nuevos productos al mercado, empaques especiales dependiendo de la temporada, dulces gratis el día de su cumpleaños y la posibilidad de hacer arreglos o centros de mesa.

Plaza

El canal de distribución que se eligió para este plan de negocios y el que mejor se adecua a las necesidades de la empresa es:



Cabe mencionar que a la empresa “Dulces Guadarrama” no le genera ningún costo el canal de distribución del mayorista a la empresa ya que el mayorista sin cargo al producto te lleva los productos a domicilio.

Precio

Jamoncillo de nuez	Costo
Glucosa	\$0.40
Leche	\$0.70
Nuez	\$0.20
Azúcar	\$0.40
Colorante	\$0.10
	\$1.80 costo
	\$3.60 precio de venta

Determinación del precio de venta.

P.V.= costo unitario

1- % deseable a ganar

P.V.= 1.80

$$1-.50 = \$3.60$$

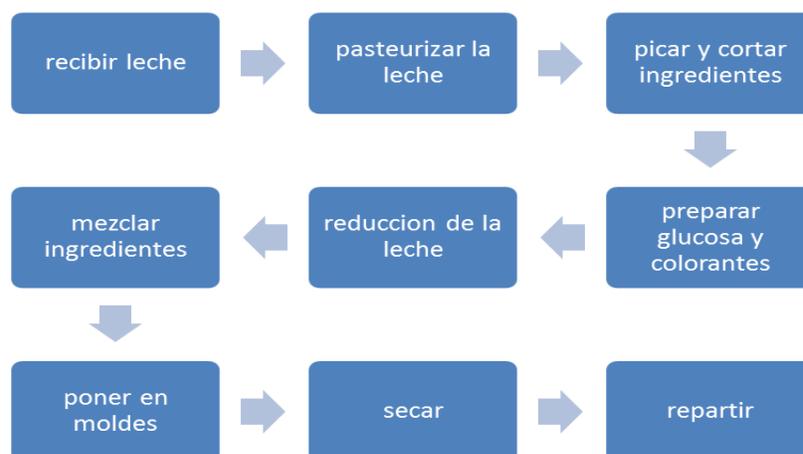
El precio se determina deseando ganar el 50% del valor del dulce.

13.3.3. RECURSOS MATERIALES Y LOGÍSTICOS

Descripción del proceso de producción.

La producción se realiza diariamente, se inicia el día con la pre elaboración del día anterior, se procede a picar o cortar los ingredientes, recibir la leche, preparar la glucosa, los colorantes y el aguardiente en su caso y los que estén listos se van poniendo en recipientes para que sea más fácil su manipulación a la hora de utilizarlos, después de recibir la leche se procede a su pasteurización, que es lenta de unos 72 °C durante 30 minutos (ver figura No. 12):

Figura No. 12: Diagrama de flujo de producción.



Fuente: Elaboración propia.

Equipo e instalaciones requeridas.

La siguiente lista de equipo, herramientas de trabajo e instalaciones, es necesaria para la elaboración del producto (figura No. 13):

Figura No. 13: Equipo e Instalaciones.

	Artículo	Cantidad	Unidad
Equipo mayor	Estufa maestra	1	Pieza
	Tarja de 80cm. de profundidad	2	Pieza
	Tarja de 45cm	2	Pieza
	Mesa de trabajo	2	Pieza
	Báscula	1	Pieza
	Botes de basura	4	Pieza
	Recipientes de policarbonato de diferentes capacidades para almacenaje	4	Pieza
	Chaffers (insertos)	10	Pieza
Equipo menor	Cuchillo chef de 28cm	5	Pieza
	Espátula plana de acero inoxidable	5	Pieza
	Espátula flexible de diferentes tamaños	5	Pieza
	Pala de madera	3	Pieza
	Película plástica	5	Pieza
	Bolsa de plástico chica	1	Kilo
	Bolsa de plástico mediana	1	Kilo
	Bolsa de plástico grande	1	Kilo

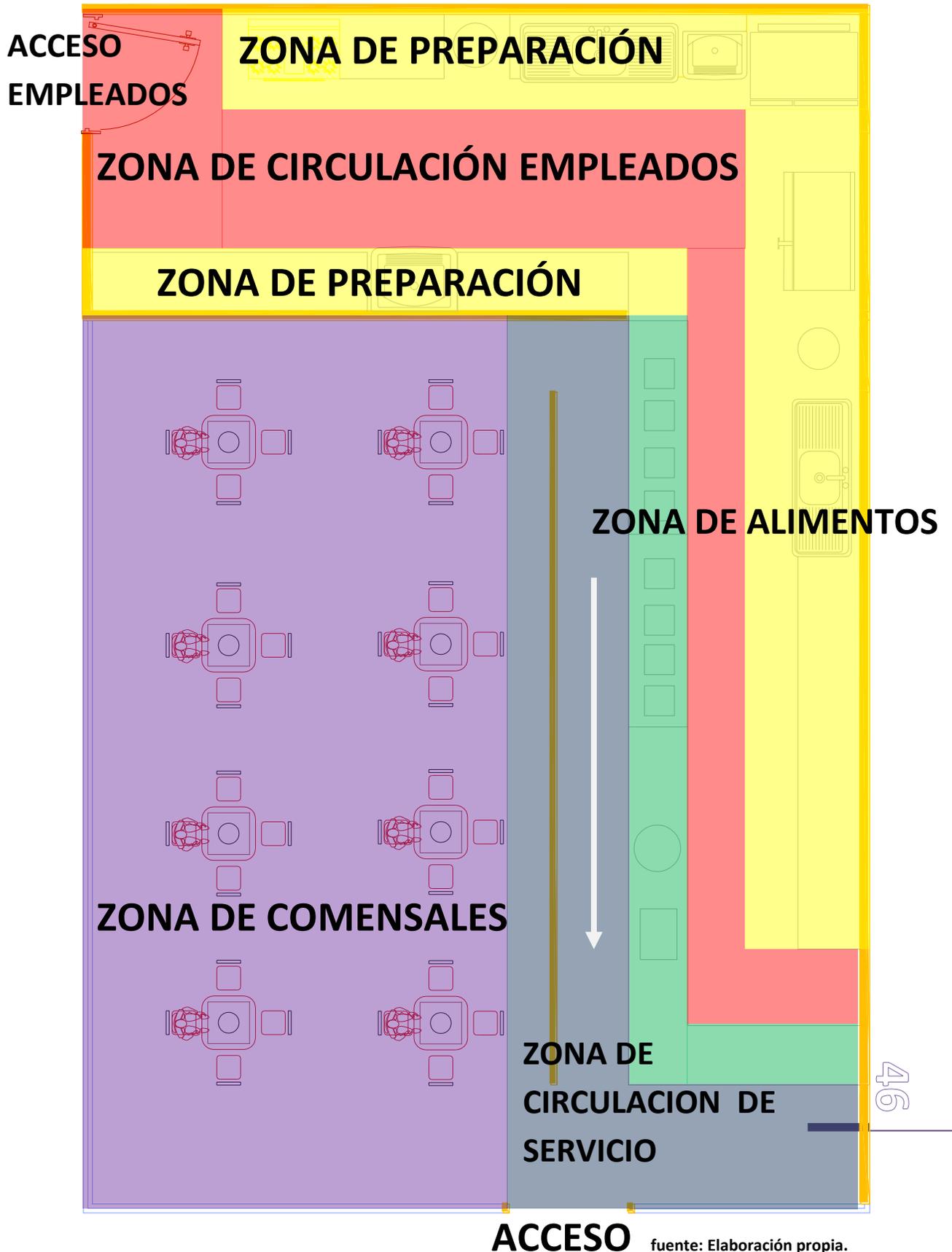
	Bolsa de plástico extra grande	1	Kilo
--	--------------------------------	---	------

Fuente: Elaboración propia.

Lugar donde se llevará a cabo la producción o prestación del servicio.

El lugar físico donde se establecerá el centro de producción es en Carlos A. Velez #300 en la colonia Cuauhtémoc en el municipio de Toluca en el Estado de México, la distribución del equipo y de las instalaciones quedará de la manera en la cual se refleja en la zonificación (Ver figura No. 14)

Figura No. 14: Distribución tentativa.



Lugares en donde se adquirirá la materia prima y su precio.

Para el buen funcionamiento de la empresa, es importante contar con la materia prima para la preparación de los dulces, a continuación se presenta la lista de la misma con sus precios (Ver figura No. 15).

Figura No. 15: Materia prima y precios.

	Concepto	Unidad	Precio unitario
	Leche	Lt	\$7.00
	Glucosa	Lt	\$28.00
LECHE	Azúcar	Kg	\$12.00
Y ADITAMENTOS	Nuez	Kg	\$250.00
	Colorantes	Pqt	\$8.00
	Limón	Kg	\$6.00
	Guayaba	Kg	\$9.00
	Aguardiente	Lt	\$80.00
	Naranja	Kg	\$7.00
	Café	Kg	\$150.00
	Piñón	Kg	\$300.00

Fuente: Elaboración propia.

Registro de proveedores.

En el siguiente apartado se proponen algunos proveedores:

Registro del Proveedor	
Nombre del Proveedor:	Don Jorge Ramírez
Teléfono:	(722) 132 08 10
Dirección:	San Francisco Tlalcalalcalpan Toluca, Edo. México.
Vendedor:	
Grupo o Almacén	Lácteos
Línea del Crédito:	Efectivo
Periodicidad de Servicio	Diario
Código del Prov.	
Evaluación del Servicio	

Registro del Proveedor	
Nombre del Proveedor:	Frutas y Legumbres "Hermanos Martínez"
Teléfono:	
Dirección:	Lago Titicaca 404, Nueva Oxtotitlán, Toluca, Estado de México.
Vendedor:	
Grupo o Almacén	Frutas y Verduras
Línea del Crédito:	Efectivo
Periodicidad de Servicio	Diario
Código del Prov.	
Evaluación del Servicio	

Registro del Proveedor	
Nombre del Proveedor:	Botica la moderna
Teléfono:	(722) 214 07 96
Dirección:	Independencia, Centro, 50000 Toluca de Lerdo, Estado de México, México.
Vendedor:	
Grupo o Almacén	Glicerina
Línea del Crédito:	Efectivo
Periodicidad de Servicio	Diario
Código del Prov.	
Evaluación del Servicio	

Registro del Proveedor	
Nombre del Proveedor:	Gas Imperial S.A.de C.V.
Teléfono:	01 712 107 34 30
Dirección:	
Vendedor:	
Grupo o Almacén	
Línea del Crédito:	Efectivo
Periodicidad de Servicio	Quincenal
Código del Prov.	
Evaluación del Servicio	

Registro del Proveedor	
Nombre del Proveedor:	Abarrotera Serviabastos
Teléfono:	01722 2100119
Dirección:	Local 8 Nave de locales comerciales Central de Abastos Toluca C.P.50200 San Mateo Oztzacatipan Toluca, Estado de México.
Vendedor:	
Grupo o Almacén	Abarrotes
Línea del Crédito:	Efectivo
Periodicidad de Servicio	Cada 8 días
Evaluación del Servicio	

Registro del Proveedor	
Nombre del Proveedor:	Servicio Comercial Garis S.A de C.V.
Teléfono:	01722 2761100
Dirección:	Bld. Toluca-Metepec 201 Col. La Purisima Metepec. Estado de México.
Vendedor:	
Grupo o Almacén	Abarrotes
Línea del Crédito:	Efectivo
Periodicidad de Servicio	Cada 8 días
Código del Prov.	
Evaluación del Servicio	

Capacidad instalada.

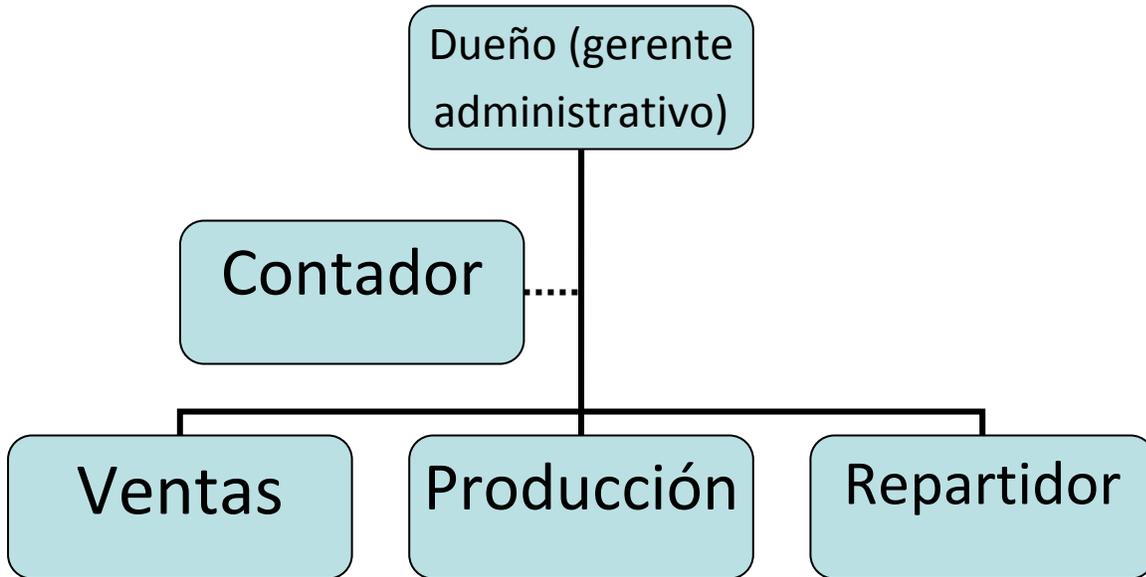
“Dulces Guadarrama” tiene una capacidad de producción actualmente de 300 jamoncillos diarios, aunque solo produzcan 100 aproximadamente. Se cuenta con los utensilios necesarios para alcanzar ese número máximo así como con la mano de obra, este dato se determinó con base en los recursos con los que cuenta la empresa, refiriéndose principalmente a equipo mayor, instalaciones y personal.

13.3.4. RECURSOS HUMANOS Y ASPECTOS LEGALES

El organigrama.

El organigrama es de tipo lineal ya que no existen por el momento varios departamentos y el gerente administrativo por el momento se encargará de las funciones contables, compras y demás funciones administrativas (Ver figura No. 16).

Figura No. 16: Organigrama.



Funciones específicas por puesto.

Para una óptima función de la empresa es necesario personal, el cual de contar con ciertos conocimientos para estar en el área que le corresponde, por lo cual a continuación se detallan los perfiles y funciones de los colaboradores (Ver figura No. 17).

Figura No. 17: Descripción y perfil de puestos.

Administración.

PERSONAL	NO. DE PERSONAS	PERFIL DE PUESTO	FUNCIONES
GERENTE ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO	1	* Sano física y mentalmente * Sexo: indistinto * Experiencia y capacidad en compras *Flexible y de buen juicio	* Supervisar área de trabajo, para que el manejo de equipo, utensilios e insumos sea el adecuado *Supervisar el almacén * Programar y supervisar la capacitación en el

		<p>*Facilidad de palabra</p> <p>*Escolaridad: licenciatura en administración o a fines</p> <p>*Firme de criterio pero abierto a cambios</p> <p>*Conocimientos en costos, administración y manejo de personal</p> <p>*Conocimientos en normatividades de calidad e higiene en alimentos</p> <p>* Servicial</p> <p>* Capacidad de trabajar en equipo</p> <p>* Activo</p> <p>* Responsable</p> <p>* Limpio y pulcro</p> <p>* Honesto</p> <p>* Puntual</p>	<p>trabajo</p> <p>* Administrar recursos materiales.</p> <p>* Vigilar la calidad de los dulces.</p> <p>* Autorización de reportes de faltas de disciplina y asistencia, requisiciones de compra y salidas de almacén</p> <p>* Revisar normas y especificaciones para controlar la calidad del producto ofertado</p> <p>* Elaborar registros de inspecciones</p> <p>* Promocionar ventas</p> <p>*Inventarios</p> <p>* Contabilidad general</p> <p>* Reclutamiento y selección de personal</p> <p>*Capacitación</p> <p>* Análisis y valuación de puestos</p> <p>* Higiene y seguridad en el trabajo</p> <p>*Quejas y sugerencias</p>
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

Operativo

PERSONAL	NO. DE PERSONAS	PERFIL DE PUESTO	FUNCIONES
COLABORADOR	2	<ul style="list-style-type: none"> *Sexo indistinto * Buena presentación * Puntual * Honesto * Ordenada * Servicial * Activo y proactivo * Trato fino * Consciente de su labor * Amplio conocimiento sobre el producto * Conocimientos del material de trabajo * Ser enérgico pero accesible para toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> * Organizar el área de trabajo * Elaborar requisiciones * Aconsejar de adquisición de equipo * Responsable de la limpieza del área de trabajo * Elaboración de dulces *Estandarizar recetas * Mantener los costos en un nivel bajo * Verificar las ventas diarias para estandarizar la producción * Reportar a superior faltante de materia prima * Evitar la contaminación de los alimentos por falta de refrigeración o por mal manejo * Encargado de pre-elaboración

Fuente: Elaboración propia.

Servicio

PERSONAL	NO. DE PERSONAS	PERFIL DEL PUESTO	FUNCIONES
REPARTIDOR	2	<ul style="list-style-type: none">* Activo y Proactivo* Sexo: indistinto* Puntual* Limpio* Capacidad para trabajar en equipo* Honesto* Ordenado* Servicial* Sano física y mentalmente* Amable* Cortés* Atento* Discreto* Capacidad de escuchar y tomar instrucciones que le sean dadas* Experiencia: no necesaria	<ul style="list-style-type: none">* Saludar al cliente* Supervisar que las charolas estén limpias* Ayudar en servicio de reparto

Fuente: Elaboración propia.



Selección y contratación del personal.

El sistema de selección es por medio de una solicitud de empleo, el formato a utilizar es el tradicional que puede ser adquirido en cualquier papelería, después con los candidatos se llevará a cabo una entrevista la cual realizará el empresario, para poder obtener información acerca de su experiencia laboral así como información personal. Al final del proceso y con los candidatos ya seleccionados, se les pedirá todos sus documentos en original y copia, deberán presentar:

- Acta de nacimiento.
- Identificación oficial.
- Comprobante de domicilio de un mes de antigüedad.
- Carta de no antecedentes penales.
- Dos cartas de referencias personales.
- Si tiene experiencia, una carta de recomendación.
- Certificado de salud emitido por alguna institución de salud pública.

Administración de sueldos.

Los sueldos a pagar por cada puesto son los siguientes:

Puesto.	Sueldo.	Prestación.	Total.	Percepciones totales mensuales de empleados.
Cocinera (o) (3)	\$3000.00	35%	\$4050.00	\$12150.00
Repartidor (6)	\$1500.00	35%	\$2025.00	\$12150.00
Gerente administrativo (1)	\$6000.00	35%	\$8100.00	\$8100.00
			Total mensual:	\$32400.00

Fuente: Elaboración propia.

Trámites legales para iniciar operaciones de la empresa.

La empresa estará constituida de la siguiente manera: “Dulces Guadarrama” S. de R.L.M.E. (sociedad de responsabilidad limitada de micro empresa) ya que este régimen es para las microempresas y en el momento de la apertura nosotros seremos una microempresa.

Para la apertura de la empresa se necesita dar de alta en las siguientes instituciones (Ver figura No. 18).

Figura No. 18: Trámites.

Trámite.	Lugar.	Precio.
Acta constitutiva*	Notaria	\$6000.00
Registro ante IMSS*	Subdelagación del IMSS	Gratuito
Uso de suelo*	Ayuntamiento.	Gratuito
Licencia de funcionamiento*	Ayuntamiento.	Gratuito.
Alta en Hacienda	SAT	Gratuito

Fuente: Elaboración propia.

*Ver anexos No. 3, 4, 5 y 6.

13.3.5. FINANZAS

Presupuesto de Inversión

“Dulces Guadarrama”

Figura No. 19. EQUIPO DE COCINA

No.	Concepto	Descripción	Cantidad	P. U.	Importe Total
-----	----------	-------------	----------	-------	---------------



1	Estufa	6 quemadores, plancha, dos hornos, acero inoxidable 1.46x0.79x0.90	1	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
2	Mesas de trabajo	acero inoxidable, 2.00x0.70x0.90	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
3	Equipo menor	Cucharones, palas, ollas, sartenes, coladores, pinzas, tablas, budineras, cuchillos, bowls, insertos, batidoras, cilindros, espumaderas, vaporeras, cernidores, báscula, batidores, moldes y aros, tapetes para hornear, espátulas, miserables, brocha, parisina, refractarios.	1	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
				TOTAL	\$ 95.000,00

Figura No. 20: EQUIPO DE SERVICIO

No.	Concepto	Descripción	Cantidad	P. U.	Importe Total
1	Uniformes personal	Mandil, pantalon, camisa/filipina, picos, cofia	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00
2	Equipo de limpieza	Escobas, cubetas, trapos, jergas, recogedores, cepillos, fibras, etc.	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
				TOTAL	\$11.800,00

Figura No. 21: GASTOS PREOPERATIVOS

No.	Concepto	Descripción	Cantidad	P. U.	Importe Total
1	Acta constitutiva		1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
2	Otros		1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
				TOTAL	\$ 7.000,00

Figura No. 22: GASTOS DE INSTALACIÓN

No.	Concepto	Descripción	Cantidad	P. U.	Importe Total
1	Pintura y adecuaciones	Incluye mano de obra	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
2	Otros	Tapete de bienvenida, letrero y portamenú	1	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
				TOTAL	\$ 17.000,00

Figura No. 23: TOTAL DE GASTOS

Gastos fijos por 3 meses	\$	18.000,00
Capital de trabajo de 1 mes	\$	25.000,00
Pago de Nómina de 3 meses	\$	60.750,00
TOTAL DE INVERSIÓN	\$	103.750,00

Estado de resultados proyectado de año 1 a año 5

“Dulces Guadarrama”

ESTADOS DE RESULTADOS PROFORMA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 1.800.000	\$ 2.000.000	\$ 2.500.000	\$ 2.800.000	\$ 3.000.000
Dulces	\$ 1.800.000	\$ 2.000.000	\$ 2.500.000	\$ 2.800.000	\$ 3.000.000
COSTO DE VENTAS	\$ 720.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.250.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.080.000	\$ 1.200.000	\$ 1.500.000	\$ 1.700.000	\$ 2.750.000

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE OPERACIÓN:	\$840.919	\$ 850.900	\$860.100	\$870.950	\$880.119
Sueldos	\$592.800	\$ 652.800	\$ 717.800	\$789.580	\$ 808.538
Gastos fijos	\$174.000	\$ 180.000	\$ 200.000	\$225.000	\$ 250.000
Publicidad	\$20.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
Equipo de servicio	\$ -	\$ -			
Gastos preoperativos	\$1.000	\$ -			
Gastos de instalación	\$ -	\$ -			
Depreciaciones	\$ 53.119	\$ 60.000	\$ 65.231	\$ 70.000	\$ 75.489

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$239.081	\$260.081	\$350.081	\$390.081	\$438.881
IMPUESTOS	\$100.414	\$109.234	\$147.034	\$167.034	\$198.930



UTILIDAD NETA	\$138.667	\$150.847	\$203.047	\$250.047	\$306.951
Depreciaciones	\$53.119	\$60.00	\$65.231	\$70.000	\$75.489
CASH FLOW	\$191.786	\$203.966	\$256.166	\$296.166	\$368.070

Valuación de proyecto

n =		5	
Costo cap=	30%		
Cetes 28 D=	8%	VPN	TIR
I o =	\$(353.940)	\$184.685,58	53,95696%
F 1 =	\$191.786		
F 2 =	\$203.966		
F 3 =	\$256.166		
F 4 =	\$256.166		
F 5 =	\$238.070		

VPN: Es el valor de la empresa en la actualidad.

TIR: Es la rentabilidad de la inversión. Si la tir es mayor o igual a 1 se acepta el proyecto.

13.3.6. PLAN DE TRABAJO

Programa de actividades.

A continuación se presenta el plan de actividades a seguir:

Actividad	Fecha de inicio	Fecha de término	Responsable
Incubación del proyecto	Marzo de 2014	Junio de 2014	Gerente administrativo
Búsqueda de capital	Junio de 2014	Julio de 2014	Gerente administrativo
Acondicionar el local	15 de Julio de 2014	30 de Julio de 2014	Gerente administrativo
Seleccionar al personal	19 de Julio de 2014	6 de Agosto de 2014	Gerente administrativo y médico
Trámites legales	Junio de 2014	Julio de 2014	Gerente administrativo
Publicidad	2 de Agosto de 2014	Indefinido	Gerente administrativo
Surtir proveedores	9 de Agosto de 2014	13 de Agosto de 2014	Gerente administrativo
Inicio de actividades	16 de Agosto de 2014		Equipo completo.

Fuente: Elaboración propia.

13.3.7. RESUMEN

“Dulces Guadarrama”, es un establecimiento de producción, comercialización y reparto de dulces de leche artesanales de alta calidad; está planeado con la finalidad de satisfacer las necesidades de clientes con gustos refinados así como los amantes de la gastronomía típica artesanal mexicana.

La misión de “Dulces Guadarrama” es: “Ofrecer diariamente a sus clientes alimentos de calidad, con alto valor nutrimental, a precios accesibles, en forma amable y con técnicas totalmente tradicionales; con el propósito de satisfacer y sobrepasar sus expectativas; brindando a sus empleados la posibilidad de desarrollar sus competencias profesionales.”

La principal fuerza y ventaja competitiva de “Dulces Guadarrama”, es la tradicionalidad de sus recetas, en donde el cliente tiene la oportunidad de probar y adquirir dulces con arraigo territorial y con la garantía de que tendrá en sus manos un producto de alta calidad.

“Dulces Guadarrama” espera abrir un nuevo espacio en diversos puntos de la ciudad de Toluca y ser un lugar de práctica de conocimientos para aquellos estudiantes de licenciaturas a fines o en su caso posgraduados.

14. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN GENERAL

La planificación de la actividad empresarial a nivel local es esencial para que se pueda hablar de un desarrollo económico fundamentado en la creación de las micro y pequeñas empresas, así pues la actividad empresarial bien practicada y basándose en los instrumentos de planeación adecuados puede tener como resultado el funcionamiento óptimo de empresas que generen riqueza y empleos en la localidad.

Los beneficios de dicha planificación pueden ser diversos, en lo económico, permite generar ingresos adicionales y complementarios, promoviendo el empleo y las oportunidades de desarrollo, manteniendo el comercio local, lo cual puede servir para reducir la migración y el desplazamiento a las grandes metrópolis del país. En lo cultural contribuye al fortalecimiento de la identidad local, regional y nacional ya que la comida y los dulces típicos son un signo de pertenencia a la cultura mexicana.

Si bien es cierto que la actividad empresarial hace algunos años se dio sin una correcta planificación y los conocimientos que tenían las personas encargadas de la actividad, eran empíricos ya que carecían de la formación específica en el ramo, en la actualidad la actividad empresarial debe de tener una correcta planificación para poder ser competitivo en un área de constante cambio y crecimiento, es por ello que lo planeado en el apartado referente a los aspectos organizativos de la empresa, describen la forma y los perfiles deseables para que se lleve a cabo de manera satisfactoria la administración de la empresa.

En cuanto a aspectos financieros, los indicadores aplicados muestran cifras muy alentadoras, lo cual hace posible que el presente plan de negocios sea factible y pese a que también el estudio de mercado revelo que existe un mercado necesitado de servicios de este tipo, es posible decir que en conjunto este plan de negocios es viable para su realización.

Por otro lado cabe mencionar que también con la realización de este trabajo de investigación se contribuye al acervo bibliográfico del Instituto en Ciencias

Agropecuarias y Rurales de la Universidad Autónoma del Estado de México para que trabajos posteriores lo tomen como referencia.

16. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaraz. Rafael. (2004) *Creación de empresas*. 5ta edición. México. Limusa.

Angeles. Julia, (1994) *Proyecto de inversión turística “La Ocotalera” centro recreativo y vacacional*. Tesis de licenciatura. México, Facultad de Turismo y Gastronomía, Universidad Autónoma del Estado de México – Toluca.

Archundia. Reyna, (2008) *Propuesta de un plan de negocios para la creación de un restaurante especializado en gastronomía y coctelería latinoamericana, ubicado en Metepec, Estado de México*. Tesis de licenciatura. México. Instituto Universitario del Estado de México.

Bernal. Liliana, (2004) *Plan de negocios para la puesta en marcha de una microempresa dedicada a la organización de eventos sociales en el Valle de Toluca*. Tesis de licenciatura. México. Instituto Universitario del Estado de México.

Cabrera. I. L. (2004) *Evaluación de la satisfacción de los comensales del Restaurante La Leña Argentina*. Tesis de Licenciatura. México. Administración de Hoteles y Restaurantes. Departamento de Administración de Hoteles y Restaurantes, Escuela de Negocios, Universidad de las Américas Puebla.

Cuevas, F., (2004) *Control de costos y gastos en los restaurantes*. México. Limusa.

Durón, C., (2006) *El plan de negocios para la industria restaurantera*. México. Trillas.

García. Blanca, (1987) *Proyecto de un centro recreativo en Tecozautla, Hidalgo*. Tesis de Licenciatura. México, Facultad de Turismo y Gastronomía, Universidad Autónoma del Estado de México – Toluca.

García, J y C. Casanueva, (2000). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. México. McGraw Hill.

García. Rafael, (1992) *Proyecto de un centro vacacional universitario en el municipio de Ixtapan de la Sal en el Estado de México*. Tesis de Licenciatura. México, Facultad de Turismo y Gastronomía, Universidad Autónoma del Estado de México – Toluca.

González, D., (2007) *Plan de negocios para emprendedores al éxito*. México. McGraw Hill.

Hernández. María, (2004) *Proyecto de prefactibilidad para la creación de un parque ecológico recreativo en el municipio de Amecameca en el Estado de México*. Reporte de Licenciatura. México, Facultad de Turismo y Gastronomía, Universidad Autónoma del Estado de México – Toluca.

Kotler, P., (1997) *Mercadotecnia para hotelería y turismo*. México. Prentice Hall.

Levin, R., (1996) *Estadística para administradores*. 6ta edición. México. Prentice Hall.

López, E., (2006) *Gestión y Dirección de empresas turísticas*. 12va edición. España. McGraw Hill.

MAPCAL., (1994) *El plan de negocios: Un sistema de trabajo imprescindible para facilitar la continuidad, desarrollo, crecimiento y rentabilidad de su empresa*. México. Ediciones Díaz de Santos.

Pérez. Víctor, (1993) *Estudio de factibilidad y rentabilidad para la creación de un hotel en Malinalco*. Tesis de Licenciatura. México, Facultad de Turismo y Gastronomía, Universidad Autónoma del Estado de México – Toluca.

Solís. Rosa, (1986) *Estudio de factibilidad de un proyecto hotelero de cuatro estrellas en la ciudad de Toluca*. Tesis de Licenciatura. México, Facultad de Turismo y Gastronomía, Universidad Autónoma del Estado de México – Toluca.

Fuentes electrónicas

Buzoneo., (2012). “Plan de negocios” en la página web de buzoneo [En línea]. España, disponible en http://www.buzoneo.info/diccionario_marketing/diccionario_marketing_p.php [Consultado el día 11 de mayo de 2013].

Capsulas de marketing., (2010) “Mercadotecnia” en la página web de capsulas de marketing [En línea]. Chile, disponible en <http://www.capsulasdemarketing.com/diccionario-letra-p.html> [Consultado el día 15 de junio de 2013].

Definición.de., (mayo 2010). “plan de negocios” en página web de definición.de. [En línea]. México, disponible en <http://definicion.de/plan-de-negocios/> [Consultado el día 7 de mayo de 2013].

Free Dictionary., (febrero 2009). “Empresa” en página web de free dictionary. [En línea]. EUA, disponible en <http://www.thefreedictionary.com/empresa>. [Consultado el día 11 de febrero de 2013].

Luque, Y. (2007). “Turismo; Empresas de Servicios Turísticos” en página web de Monografías. [En línea]. México, disponible en <http://www.monografias.com/trabajos17/turismo/turismo.shtml#empresas>. [Consultado el día 4 de enero de 2013]

Mi pymes (Abril de 2009). "Plan de negocios" en página web de MIPYMES. [En línea]. Colombia, disponible en <http://www.mipymes.gov.co/emprendedor/newsdetail.asp?id=224&idcompany=44> [Consultado el día 25 de abril de 2013]

Maglio, F. M. (Abril de 1998). "El Positivismo y las Ciencias Sociales" en página web de FMEDUCACIÓN. [En línea]. Argentina, disponible en <http://www.fmmeduccion.com.ar/Pedagogia/socialpositivismo.htm> [Consultado el día 5 de febrero de 2013]

Romera, I. y P. Azpilicueta, (2006). "Economía y organización de empresas" en pagina web IESTAMAR. [En línea]. España, disponible en <http://iestamar.educa.aragon.es/economia/eoe/definicionesselect.pdf>. [Accesado el día 7 de febrero de 2013].

Universidad Perú., (mayo 2010). "Gastronomía" en página web de Universidad Perú. [En línea]. Perú, disponible en <http://www.universidadperu.com/gastronomia-peru.php> [Consultado el día 7 de mayo de 2013]

Yeves, T. (2004). "Intervención Comunitaria en Trabajo Social" en página web del ITESO. [En línea]. México, disponible en <http://iteso.mx/~gpocovi/apuntes%20metinv/metodos.doc> [Consultado el día 5 de febrero de 2009].

17. ANEXOS

ANEXO 1. FORMATO DE ENCUESTA NO.1 Y RESULTADOS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
INSTITUTO EN CIENCIAS AGROPECUARIAS Y RURALES



MAESTRIA EN AGROINDUSTRIA RURAL, DESARROLLO TERRITORIAL Y TURISMO AGROALIMENTARIO

El presente cuestionario es de carácter académico y anónimo, tiene por objeto recabar información sobre la posibilidad de crear un negocio relacionado con la preparación y reparto de comida, ubicado en el centro de la ciudad de Toluca de Lerdo y cuyos servicios abarcaran la plaza Fray Andrés de Castro y los Portales.

Para lo cual agradeceré su atención y se le informa que los datos que usted proporcione serán de carácter confidencial. Le solicito sea contestado con la mayor seriedad.

1. Información general del encuestado:

Nombre del encuestado:

Edad: _____ Sexo: _____ Estado
civil: _____

Nivel de escolaridad: _____

Ocupación actual: Productor ___ Comerciante: ___
Estudiante: ___ Otro: ___ Cuál: ___

Vivienda: Urbana: ___ Rural: ___ Propia: ___ Renta: ___
Otro: ___

Cuál: _____

Usos de la vivienda: solo vivienda ___ Vivienda +unidad de
producción ___ Otra: _____

1. Información de servicios básicos:

<input type="checkbox"/>	Agua potable	<input type="checkbox"/>	TV cable	[]
<input type="checkbox"/>	Energía eléctrica	<input type="checkbox"/>	Internet	
<input type="checkbox"/>	Gas	<input type="checkbox"/>	Alcantarillado	
<input type="checkbox"/>	Teléfono	<input type="checkbox"/>	Recolección de basuras	

Otros servicios disponibles: _____

2. Composición familiar

Nº	Parentesco	Edad	Sexo	Estado civil	Escolaridad*	Ocupación actual**
1	(jefe de hogar)					
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

***Escolaridad:** 0: sin estudio; 1: primaria incompleta; 2: primaria completa; 3: secundaria incompleta; 4: secundaria completa; 5: preparatoria incompleta; 6: preparatoria completa; 7: Estudios de postgrado.

****Ocupación actual:** 1: Productor; 2: Comerciante; 3: Ambos (1 y 2); 4: Estudiante; 5: Trabajador de hogar; 6: Empleado; 7: desempleado; 8: Otro

3. ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en Toluca?

<input type="checkbox"/> 1	Toda la vida	<input type="checkbox"/> 4	Entre 5 y 10 años []
<input type="checkbox"/> 2	Menos de 5 años	<input type="checkbox"/> 5	Más de 10 años

4.Cuál es la principal Actividad productiva:

<input type="checkbox"/> 1	Producción de insumos	<input type="checkbox"/> 4	Actividades agrícolas []
<input type="checkbox"/> 2	Otras actividades pecuarias	<input type="checkbox"/> 5	Otra _____
<input type="checkbox"/> 3	Producción y venta dulces		

Resultado priorizado: _____

5. ¿Cuenta con familiares que hayan migrado?

<input type="checkbox"/> 1	Si	<input type="checkbox"/> 2	No []
----------------------------	----	----------------------------	--------

Sobre la producción y venta del jamoncillo

6. ¿Hace cuánto produce jamoncillos?

- | | | | |
|---|-------------------|---|------------------------|
| 1 | Menos de 3 años | 4 | Entre 10 y 15 años [] |
| 2 | Entre 3y 5 años | 5 | Entre 15 y 20 años |
| 3 | Entre 5 y 10 años | 6 | Más de 20 años |

7. ¿Cuántos miembros de la familia se dedican a la producción del jamoncillo?

- | | | | |
|---|----------------|---|---------------------|
| 1 | Padres | 4 | Toda la familia [] |
| 2 | Hijos | 5 | Otros Familiares |
| 3 | Padres e hijos | | |

8. ¿Por qué inicio la producción de jamoncillos?

- | | | | |
|---|--------------------|---|----------------|
| 1 | Tradición familiar | 3 | Otro _____ [] |
| 2 | Negocio | | |

9. ¿Cuántos litros de leche procesa en una semana?

- | | | | |
|---|-------------------------|---|------------------------------|
| 1 | Menos de 300 litros | 4 | Entre 1000 y 3000 litros [] |
| 2 | Entre 300 y 500 litros | 5 | Entre 3000 y 5000 litros |
| 3 | Entre 500 y 1000 litros | 6 | Más de 5000 litros |

10. ¿Procedencia de los insumos e ingredientes?

- | | | | |
|---|---------|---|---------------|
| 1 | Propios | 2 | Comprados [] |
|---|---------|---|---------------|

Si los insumos son comprados, indique el número de proveedores que tiene y de qué zona:

11. Producción de jamoncillos por día de producción?

- | | | | | |
|---|-----------------|---|-----------------|-----|
| 1 | Menos de 50 | 5 | Entre 150 y 200 | [] |
| 2 | Entre 50 y 100 | 6 | Entre 200 y 300 | |
| 3 | Entre 100 y 150 | 7 | Más de 300 | |

12. ¿Mencione que otros dulces produce a parte del jamoncillo?

Dulce	Cantidad

13. ¿Conoce el costo de producción de sus jamoncillos?

- | | | | | |
|---|----|---|----|-----|
| 1 | Si | 2 | No | [] |
|---|----|---|----|-----|

Si la respuesta es SI, indique el valor y los criterios para calcularlo:

Sobre la comercialización de los productos

14. ¿Dónde comercializa los productos?

- | | | | | |
|--|--------------|--|--------------|-----|
| | Tianguis | | Escuelas | [] |
| | Mercado fijo | | Local propio | |

	Tiendas de la zona
	Intermediarios

	Otro _____

15. ¿Ingresos totales núcleo familiar?

1	Bajos	3	Altos	[]
2	Medios		Aprox.	

16. Presentación de producto para la venta

1	Unidad	3	Kilogramo	[]
2	Libra	4	Ns/Nc	

17. Costo del producto

18. ¿Empleos que genera la unidad productiva?

1	Formales	3	Empleo familiar	[]
2	Informales	4	Otro _____	

Número de empleados:

19. ¿Nivel tecnológico de la planta de producción?

1	Si	2	No	[]
---	----	---	----	-----

20. ¿cuenta con algún Sistema de calidad implementado?

1	Si	2	No	[]
---	----	---	----	-----

¿Cuál?

21. ¿Número de clientes?

22. ¿Participa activamente de ferias u otros eventos para promover su producto?

—

<input type="checkbox"/> 1	Si	<input type="checkbox"/> 2	No	[]
----------------------------	----	----------------------------	----	-----

Cuales _____

PERFIL DEL ENCUESTADO

A. Género (anotar sin preguntar)

<input type="checkbox"/> 1	Hombre	<input type="checkbox"/> 2	Mujer	[]
----------------------------	--------	----------------------------	-------	-----

B. ¿Cuántos años cumplidos tiene?

<input type="checkbox"/> 1	15-24	<input type="checkbox"/> 5	45-54	[]
<input type="checkbox"/> 2	25-34	<input type="checkbox"/> 6	Más de 55	
<input type="checkbox"/> 3	35-44	<input type="checkbox"/> 7	Ns/Nc	

C. ¿Hasta qué grado estudió?

<input type="checkbox"/> 1	No estudió	<input type="checkbox"/> 5	Preparatoria	[]
<input type="checkbox"/> 2	Primaria	<input type="checkbox"/> 6	Profesional/Posgrado	
<input type="checkbox"/> 3	Secundaria	<input type="checkbox"/> 7	Ns/Nc	
<input type="checkbox"/> 4	Estudios Técnicos			

D. ¿Cuál es su principal ocupación?

<input type="checkbox"/> 1	Desempleado	<input type="checkbox"/> 7	Estudiante	[]
<input type="checkbox"/> 2	Campesino	<input type="checkbox"/> 8	Jubilado/Pensionado	
<input type="checkbox"/> 3	Obrero	<input type="checkbox"/> 9	Profesionista	
<input type="checkbox"/> 4	Ama de Casa	<input type="checkbox"/> 10	Funcionario Público	
<input type="checkbox"/> 5	Oficio	<input type="checkbox"/> 11	Ns/Nc	
<input type="checkbox"/> 6	Comerciante	<input type="checkbox"/> 12	Otro: _____	

Acta constitutiva.

C A P I T U L O I

En la ciudad de Toluca, Estado de México, a los 12 once días del mes de Marzo de 2014, ante mí, **Licenciado Ramón Durán Benavides, Notario Público Número Veintitrés**, en actual ejercicio para el Distrito Morelos Estado de México, comparecieron Adrián Legorreta Cabral, Mariana Legorreta Cabral y Luis Guadarrama Gonzalez; quienes manifiestan lo siguiente: - - - - -

Que han convenido constituir una **SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE MICRO EMPRESA** y para tal efecto, se solicitó y obtuvo permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Asuntos Jurídicos, Dirección de Permisos Artículo 27 Veintisiete Constitucional, el cual fue concedido por la Delegación de mencionada Secretaría en esta ciudad, con fecha 12 de Marzo del presente año. Correspondiéndole el número 08000141 cero ocho cero cero cero uno cuatro uno, expediente 0008000140 cero cero cero ocho cero cero cero uno cuatro cero, documento que el Notario tiene a la vista y que agregará al apéndice de este instrumento, para que forme parte del mismo, teniéndose por reproducido su texto en este apartado. - - - - - Por último declaran las comparecientes que a fin de formalizar la constitución de la sociedad mercantil que pretenden realizar, otorgan las siguientes: - - - - -

C

L A U S U L A S

- - - - - A T R I B U T O S - - - - -

PRIMERA.- DENOMINACION.- Los otorgantes constituyen una Sociedad Mercantil que se denominará "Dulces Guadarrama", pudiendo emplearse la abreviatura S. de R.L.M.E. - - - - - **SEGUNDA.- OBJETO SOCIAL.-**

El objeto de la Sociedad será: - a) Todo acto de comercio relacionado con la producción y distribución de comida; así como la titularidad de los derechos y sujeto de las obligaciones que a toda sociedad mexicana se le confiere. - - - - -

b) Adquirir, tomar en arrendamiento, comodato o fideicomiso, bienes muebles e inmuebles necesarios para la edificación de oficinas, almacenes, talleres, plantas de beneficio, etc..., en las cantidades estrictamente necesarias para cumplir con el objeto social. - - - - -

c) Dar o tomar dinero en préstamo, con o sin garantía de la Banca Nacional o Extranjera; emitir bonos acciones, obligaciones, valores y otros títulos de crédito, con la intervención en su caso, de las instituciones señaladas por la Ley; adquirir acciones y figurar como accionista en otras empresas mexicanas o extranjeras con objeto similar al de esta compañía; así como adquirir legalmente y negociar

con toda clase de efectos de comercio de este tipo de productos y otorgar las garantías que fuere necesario para realizar los objetos de la sociedad. - - - - -
- - - - -

d) La ejecución de infraestructura que requiera la sociedad para el desarrollo de su objeto social entre estas, oficinas, bodegas, construcciones para el alojamiento de sus representantes en sus respectivos lugares de ubicación. - - - - -
- - - - -

e) Celebrar toda clase de contratos, ya sean civiles, mercantiles o laborales, que fueran permitidos por la Ley. - - - - -

f) En ningún caso el objeto social convenido exime a la sociedad y a sus socios de la estricta observación de las disposiciones y leyes de interés público. - - - - -
- - - - -

g) Otorgar garantías siempre y cuando se relacionen con la consecución de los fines de la sociedad. - - - - -

h) Cabe mencionar nuestra justificación del proyecto como parte del objeto social: Escogimos el nombre “La Tradicional” para nuestra marca debido a que el nombre es sencillo y puede llegar a ser mas contagios que otras marcas, Nuestro producto es la combinación de ingredientes mas probados y consumidos por los jóvenes, sin embargo no deja de ser un producto irresistible para todas las edades ya que su mezcla provoca un sabor demasiado tentador como para resistirse a el. El punto innovador es que realmente en ningún lugar se vende la comida mexicana a domicilio y a oficinas.

TERCERA.- DOMICILIO SOCIAL. El domicilio de la Sociedad será la Ciudad de Toluca, pudiendo establecer representaciones, sucursales, franquicias por cualquier modo legal, dentro de la República Mexicana. - - - - -La Asamblea General de Accionistas, el Administrador Unico o en su caso el Consejo de Administración, podrán designar domicilios convencionales, en nuestro caso el mejor ejemplo es el domicilio del Presidente de la Empresa, Adrián Legorreta Cabral, calle lago caimanero #506 colonia nueva oxtotitlán, Toluca Edo. México, C.P. 50100 - - - - -

CUARTA.- DURACION.- La duración de la Sociedad será de 24 meses, contados a partir de la fecha de la presente escritura. - - -

QUINTA.- NACIONALIDAD.- La Sociedad tiene a Nacionalidad Mexicana, por lo que todos los socios extranjeros actuales o futuros de la Sociedad, se obligan

formalmente con la Secretaría de Relaciones Exteriores a considerarse como nacionales respecto a las acciones que adquieran o de que sean titulares, así como de los bienes, derechos, concesiones, participaciones o intereses de que sea titular la Sociedad, o bien de los derechos y obligaciones que se deriven de los contratos en que sea parte la Sociedad con Autoridades Mexicanas, y a no invocar por lo mismo la protección de sus gobiernos, bajo la pena en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación Mexicana las participaciones sociales que hubieren adquirido. - - - - -Lo anterior aparecerá consignado en los títulos o certificados de acciones que al efecto se emitan. - - - - -
 - - - - -

C A P I T U L O II

SEXTA.- CAPITAL SOCIAL.- El Capital Social de la sociedad será variable, con máximo ilimitado, y un mínimo sin derecho a retiro de \$3000.00 TRES MIL PESOS 00/100 Moneda Nacional, representado por 10 diez acciones nominativas, con valor nominal de \$300.00 TRESCIENTOS PESOS 00/100 Moneda Nacional cada una, íntegramente suscrito y pagado en la siguiente forma: - - - -

N O M B R E S	A C C I O N E S	V A L O R
Adrián Legorreta Cabral	5	\$1500.00
Luis Guadarrama González	2	\$600.00
Mariana Legorreta Cabral	3	\$900.00
T O T A L:	10	\$3000.00

SEPTIMA.- MODIFICACION AL CAPITAL.- Los aumentos o disminuciones de capital que se decreten en el futuro podrán ser aprobados en asamblea ordinaria, quedando sujetos a las siguientes condiciones: - - - - -
 - - - - -

- a).- Los Titulares de acciones tendrán derecho de preferencia en proporción al número de las que sean dueños, para suscribir las nuevas que se emitan. Este derecho de preferencia deberá ejercitarse dentro de los quince días siguientes a la publicación que se haga en el Periódico Oficial del Estado de México, del acuerdo de la asamblea relativa al aumento del capital social. - -
- b).- Las acciones de la nueva emisión, representando el aumento del capital social, que no hubieren sido suscritas por los socios preferentes dentro del término mencionado en el inciso anterior, serán ofrecidas libremente al público con aprobación del Consejo de Administración o del Administrador Único en su caso.- -
 - - - - -
- c).- En caso de que algún accionista quiera vender sus acciones, deberá dar aviso fehaciente a los demás accionistas para que estos ejerciten, si así les conviene, el derecho del tanto para adquirir las acciones de que se trate.- - - - -
 - - - - -
- d).- Las amortizaciones del capital no surtirán efecto sino hasta el final del ejercicio social que esté corriendo si han sido decretadas antes del último trimestre del mismo, o hasta el final del siguiente si se hubieren decretado después, y se

publicaran en la forma ordenada por el Artículo 9o. Noveno de la Ley General de Sociedades Mercantiles. - - - - -

OCTAVA.- ACCIONES.- La sociedad llevará un libro especial en que se anotarán los movimientos de aumentos o disminuciones de capital social y de cambios de titulares de las acciones. Todas las acciones representarán los mismos derechos y obligaciones, teniendo cada uno derecho a un solo voto sin limitación de ninguna especie en las asambleas generales de accionistas. - - - - -
- - - - -

NOVENA.- ASAMBLEAS.- No podrá ejercitarse el derecho de separación de un accionista cuando tenga como consecuencia reducir a menos del mínimo el capital social. La Asamblea General de Accionistas es el Órgano Supremo de la Sociedad, según el caso serán Ordinarias o Extraordinarias. Son extraordinarias las que se reúnan para tratar cualquiera de los asuntos comprendidos en el Artículo 182 ciento ochenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles, con las excepciones establecidas en esta escritura; serán Ordinarias las que se reúnan para tratar cualquier otro asunto. Las Asambleas Ordinarias cuando menos se verificarán una cada año dentro de los 4 meses que sigan a la clausura del ejercicio social. - - - - - La convocatoria para las Asambleas se hará por el Administrador Único o en su caso, indistintamente por el Consejo de Administración, el Presidente o el Secretario, así como por el Comisario, sin perjuicio de los demás casos previstos por la Ley.
Las Asambleas se celebrarán el día y hora que indique la convocatoria en el domicilio social. Si no se lleva a cabo en éste, las Asambleas serán nulas, salvo caso de fuerza mayor. - - - - -

DECIMA.- CONVOCATORIAS.- Las convocatorias para las Asambleas se publicarán con el Orden del Día, por una sola vez, en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado de México, o en cualquier periódico de amplia circulación del domicilio de la Sociedad, con anticipación mínima de 10 días. Sin embargo, serán válidas las Asambleas sin requisito alguno, cuando en el momento de las votaciones se encuentre representada la totalidad de las acciones en que se divide el capital social. - - -

DÉCIMA PRIMERA.- GENERALIDADES.- Para concurrir a las Asambleas, los Accionistas depositarán sus acciones en el lugar que determine la convocatoria con anticipación mínima de 24 horas en aquélla en que deba celebrarse. A falta de convocatoria, las acciones se depositarán en la Oficina de la Sociedad, quien extenderá la constancia respectiva. - - - - - Los títulos de las acciones o los certificados provisionales en su caso, podrán amparar varias acciones y deberán ser expedidos dentro del plazo de un año a contar de la fecha de esta escritura, debiendo ser firmados por el Presidente y el Tesorero del Consejo de Administración o el Administrador Único en su caso. Los cupones de las acciones deberán ser así mismo nominativos. - - - - -
- - - - -

Los títulos de referencia llenarán además los requisitos que se señalan en los Artículos 125 ciento veinticinco y 127 ciento veintisiete de la Ley General de Sociedades Mercantiles, Ley de Inversión Extranjera, y Artículo 27 veintisiete constitucional. - - - - En los casos de extravío o destrucción total de una o varias acciones, sólo se procederá a su reposición mediante resolución judicial y los nuevos títulos se expedirán a costa del interesado. -

C A P Í T U L O I I I

DE LA ADMINISTRACIÓN - - - - -

DÉCIMA SEGUNDA.- La administración de la sociedad estará a cargo de un Administrador Único o de un Consejo de Administración, según lo determine la Asamblea de Accionistas; en caso de Consejo estará integrado por un Presidente, un Secretario, un Tesorero y el número de vocales que designe la asamblea. - - - -
- - - - -

DÉCIMA TERCERA.- El Administrador Único o los Miembros del Consejo de Administración tendrán que ser accionistas y durarán tiempo indefinido en el desempeño de sus cargos, podrán ser reelectos, y percibirán las remuneraciones que determine la asamblea general de accionistas, continuarán en sus funciones aún cuando hubiere concluído el plazo para el que hayan sido designados, mientras no se hagan nuevos nombramientos y los nombrados tomen posesión de sus cargos. - - - - -

DÉCIMA CUARTA.- El Administrador Único, los Consejeros en su caso, y demás empleados que determine el Consejo, para asegurar las responsabilidades que pudieran contraer en el desempeño de sus cargos, deberán caucionar sus manejos a satisfacción del Consejo o de la Asamblea. - - - - -

DÉCIMA QUINTA.- Para que el Consejo de Administración funcione legalmente deberá asistir por lo menos la mayoría de sus miembros y sus resoluciones serán válidas cuando sean tomadas por la mayoría de los presentes. En caso de empate el Presidente del Consejo tendrá voto de calidad. - - - - -

DÉCIMA SEXTA.- El Administrador Único o el Consejo de Administración en su caso, ejercerá con la mayor amplitud las siguientes facultades: - - - - -
- - - - -

a).- Administrar los bienes y negocios de la sociedad con todas las facultades generales y las especiales, aun las que, conforme a la ley, requieran mención o cláusula especial, sin limitación alguna, en los términos del Artículo 2554 dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal y su correlativo el Artículo 2453 dos mil cuatrocientos cincuenta y tres del Código Civil del Estado de México.- - - - -

b).- Ejecutar actos de dominio respecto a los bienes y derechos de la Sociedad, igualmente con todas las facultades generales y las especiales, aún las que conforme a la Ley requieran Poder o cláusula especial, sin limitación alguna en los términos de los mencionados Artículos 2554 dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal y su correlativo el Artículo 2453 dos mil cuatrocientos cincuenta y tres del Código Civil del Estado de México.- - - - -
- - - - -

c).- Representar a la sociedad inclusive ante toda clase de autoridades Federales, Estatales o Municipales, Administrativas o Judiciales o ante árbitros o arbitradores y ante las autoridades de trabajo, con las atribuciones propias del mandato para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las especiales, aún las que requieran cláusula o mención especial, sin limitación alguna, en los términos del citado Artículo 2554 dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal y su correlativo el Artículo 2453 dos mil cuatrocientos cincuenta y tres del Código Civil del Estado de Chihuahua, entre estas facultades de una manera meramente enunciativa las mencionadas en el Artículo 2486 dos mil cuatrocientos ochenta y seis del ordenamiento legal primeramente citado, para que en uso de este mandato pueda: desistirse, transigir, comprometer en árbitros, dirimir controversias a través de amigables componedores, entablar toda clase de recursos, absolver y articular posiciones, recusar y recibir pagos, así como presentar testigos, comparecer a remates, haciendo posturas, mejoras o pujas, recibir pagos y pedir la adjudicación de bienes; se le confieren facultades expresas para promover querellas, presentar denuncias, constituirse en parte civil y coadyuvar con el Ministerio Público, otorgar perdones, interponer y desistirse del juicio de amparo y sus recursos y cuantas facultades se requieran en toda clase de asuntos penales y laborales. - - - - -

d).- Mandato General amplísimo para Pleitos y Cobranzas, con todas las facultades generales y aún las especiales que requieran cláusula especial conforme a la ley para tener la representación patronal, para los efectos de los artículos 11 once, 46 cuarenta y seis, 47 cuarenta y siete, 134 ciento treinta y cuatro, fracción III tercera, 523 quinientos veintitrés, 692 seiscientos noventa y

dos, fracciones I primera, II segunda y III tercera, 786 setecientos ochenta y seis, 787 setecientos ochenta y siete, 788 setecientos ochenta y ocho, 873 ochocientos setenta y tres, 874 ochocientos setenta y cuatro, 876 ochocientos setenta y seis, 878 ochocientos setenta y ocho, 879 ochocientos setenta y nueve, 880 ochocientos ochenta, 883 ochocientos ochenta y tres, 884 ochocientos ochenta y cuatro y demás relativos de la Ley Federal del Trabajo; podrá actuar frente o ante:- - - - -

1).- Los sindicatos con los cuales existan celebrados contratos de trabajo y para todos los efectos de conflictos colectivos.- - - - -

2).- Los trabajadores personalmente considerados y para todos los efectos de conflictos individuales, en general para todos los asuntos obrero-patronales y para ejercitarse ante cualesquiera de las Autoridades del Trabajo y Servicios Sociales a que se refiere el Artículo 523 quinientos veintitrés de la Ley Federal del Trabajo; podrá así mismo comparecer ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje, ya sean Locales o Federales, proponer arreglos conciliatorios, celebrar transacciones, para tomar toda clase de decisiones, para negociar y suscribir convenios laborales; al mismo tiempo podrá actuar como representante de la sociedad en calidad de Administrador, respecto y para toda clase de juicios o procedimientos de trabajo que se tramiten ante cualesquier autoridad. Al mismo tiempo podrá celebrar, modificar, resolver, novar, extinguir, revocar o rescindir contratos de trabajo, absolver y articular posiciones, podrá pagar y recibir pagos, podrá interponer toda clase de recursos, juicios y procedimientos e incluso el amparo, y desistirse de unos y otros.-

e).- Mandato General Amplísimo para Pleitos y Cobranzas, con todas las facultades generales y aún las especiales que requieran cláusula expresa conforme a la ley, para que se tramite todo tipo de asuntos de naturaleza fiscal y administrativa, ante quien corresponda, enunciativamente ante las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, en todas y cada una de sus dependencias, incluyendo Servicios de Administración Tributaria (S.A.T.), Administración General de Recaudación, Auditoría Jurídica de Ingresos y Aduanas, Administraciones Locales de Recaudación, Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, Suprema Corte de Justicia de la Nación, Secretaria de Finanzas y Administración del Estado, Tesorería Municipal, Instituto Mexicano del Seguro Social, Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y demás Organismos descentralizados o Paraestatales que directa o indirectamente se relacionen con asuntos fiscales y administrativos; pudiendo en consecuencia: firmar, gestionar, tramitar, oír y recibir notificaciones, ofrecer, promover, presentar y rendir pruebas,

presentar promociones y toda clase de documentos, formular alegatos, interponer recursos, presentar toda clase de documentos, suscribir, firmar, novar, modificar, extinguir, rescindir, resolver contratos y convenios para los fines mencionados, siendo lo anterior enunciativo y no limitativo, toda vez que se le otorga el mandato más amplio como en derecho sea posible y sin limitación alguna.-----

f).- Emitir, suscribir, aceptar, otorgar, endosar, avalar o en cualquier forma negociar títulos de crédito y obligar cambiariamente a la sociedad.-----

g).- Nombrar y remover a los Gerentes de la Sociedad y señalarles sus facultades, obligaciones y remuneraciones. Nuestro gerente es Adrián Legorreta Cabral - - - -

h).- En el caso de existir Consejo de Administración, actuar en el desahogo de sus atribuciones por medio de Delegados nombrados de entre sus miembros y en su defecto por medio del Presidente.-----

i).- Ejecutar los acuerdos de la asamblea, interpretarlos y proveer a su mejor aplicación y cumplimiento.-----

j).- Nombrar mandatarios con todas las facultades que en cada caso estime pertinentes, de las que le son propias, al mismo Consejo o al Administrador Único, en su caso, así como revocar los respectivos mandatos. Se ha nombrado directora a Mariana Legorreta Cabral jurado, así como a José Luis Hernández Chávez como subgerente -----

k). – Abrir cuentas bancarias a nombre de la sociedad y designar a las personas que habrán de girar en contra de ellas. -----

DÉCIMA SÉPTIMA.- El Administrador Único o el Presidente del Consejo de Administración en su caso, será el representante legal de esta Sociedad y del Consejo y cumplirá los acuerdos de este último sin necesidad de resolución especial alguna; por el solo hecho de su nombramiento tendrá las facultades asignadas al Consejo en la cláusula décima sexta anterior y podrá ejercitarlas sin restricción alguna. Nosotros optamos por manejarnos por medio de un administrador único y no un consejo, su nombre es Marvin García Hernández. - - -



CAPITULO IV

----- VIGILANCIA -----

DÉCIMA OCTAVA.- La vigilancia de la sociedad será encomendada a un Comisario, que será designado por la asamblea general de accionistas. Nosotros elegimos Comisario a Mariana Legorreta Cabral. -----

DÉCIMA NOVENA.- El Comisario durará en su encargo un período indefinido, no necesita ser accionista de la sociedad y podrá ser reelecto; continuará en funciones hasta que la persona designada para sustituirlo, tome posesión del cargo. -----

VIGÉSIMA.- El Comisario tendrá las atribuciones y obligaciones enumeradas en el Artículo 166 ciento sesenta y seis de la Ley General de Sociedades Mercantiles.-----

VIGÉSIMA PRIMERA.- El Comisario otorgará las mismas garantías estipuladas en la cláusula décima cuarta de esta escritura para los consejeros, y no podrá retirarlas hasta que su gestión haya sido aprobada por la asamblea general de accionistas.-----

CAPITULO V

----- ASAMBLEAS GENERALES -----

VIGÉSIMA SEGUNDA.- Las asambleas generales de accionistas serán ordinarias y extraordinarias. Las convocadas para tratar cualquiera de los asuntos incluidos en el Artículo 182 ciento ochenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles serán asambleas extraordinarias.-----

Todas las demás serán ordinarias.-----

VIGÉSIMA TERCERA.- Las convocatorias para asambleas generales de accionistas deberán ser hechas por el Administrador Único, por el Consejo de Administración o por el Comisario; sin embargo los accionistas que representen por lo menos el 33% treinta y tres por ciento del capital social, podrá pedir por escrito, en cualquier momento, que el Administrador Único, el Consejo de Administración o el Comisario convoquen a una asamblea general de accionistas para discutir los asuntos que especifiquen en la solicitud. Todo accionista dueño



de una acción tendrá el mismo derecho en cualquiera de los casos a que se refiere el artículo 185 ciento ochenta y cinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles. Si el Administrador Único, el Consejo de Administración o el Comisario no hicieran la convocatoria dentro de los quince días siguientes a la fecha de su solicitud, el Juez de lo Civil o de Distrito del domicilio de la Sociedad, lo hará a petición de cualquiera de los interesados, quienes deberán exhibir sus acciones con este objeto. - - - - -

VIGÉSIMA CUARTA.- Las convocatorias para las asambleas deberán publicarse en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio social, por lo menos con quince días de anticipación a la fecha fijada por la asamblea. Las convocatorias contendrán la Orden del Día y deberán estar firmadas por la persona o personas que las hagan. - - - - -

VIGÉSIMA QUINTA.- Las asambleas podrán ser celebradas sin previa convocatoria, si el capital social está totalmente representado en el momento de la votación. - - - - -

VIGÉSIMA SEXTA.- Los accionistas podrán ser representados en las asambleas por la persona que designaren mediante Mandato otorgado ante dos testigos. - - - - -

VIGÉSIMA SÉPTIMA.- Las actas de asambleas serán registradas en el libro respectivo y serán firmadas por el Presidente y el Secretario de las asambleas, así como por el Comisario, si éste asistiere. - - - - -

VIGÉSIMA OCTAVA.- Las asambleas serán presididas por el Administrador Único o por el Presidente del Consejo de Administración en su caso, y actuará como Secretario el del propio Consejo o quien se designe expresamente para tal efecto. En caso de que cualquiera de ellos estuviere ausente, por la persona o personas a quien o quienes designen los accionistas presentes, por mayoría de votos. - - - - -

VIGÉSIMA NOVENA.- Las asambleas ordinarias serán celebradas por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura de cada ejercicio social. Además de los asuntos especificados en la Orden del Día deberán: - - - -

1.- Discutir, aprobar, modificar y resolver lo conducente en relación con el balance general y demás documentos contables después de haber oído el informe del

Administrador Único, del Consejo de Administración en su caso, y del Comisario.-

2.- Nombrar al Administrador Único, a los miembros del Consejo de Administración y al Comisario, y determinar sus remuneraciones; y. -----

3.- Decidir sobre la aplicación de utilidades.-----

TRIGÉSIMA.- Para ser válidas, las Asambleas Generales Ordinarias de accionistas, celebradas por virtud de la primera convocatoria, deberán reunir por lo menos el 50% cincuenta por ciento del capital social y sus resoluciones serán válidas cuando se tomen por el voto favorable de la mayoría de acciones. En segunda Convocatoria, la Asamblea será válida con las Acciones que comparezcan y sus resoluciones serán adoptadas por mayoría de votos. Las Asambleas Extraordinarias requerirán el Quórum que establecen los Artículos 190 ciento noventa y 191 ciento noventa y uno de la Ley General de Sociedades Mercantiles. -----

CAPITULO VI

- DEL EJERCICIO SOCIAL E INFORMACIÓN FINANCIERA-

TRIGÉSIMA PRIMERA.- El ejercicio social durará un año contado a partir del día de la escritura del presente al plazo en el que se cumplan los 6 meses. -----

TRIGÉSIMA SEGUNDA.- Dentro de los tres meses siguientes a la clausura de cada ejercicio social se formularán los Estados Financieros establecidos por la Ley y demás documentos contables que contendrá: el capital social, efectivo en caja, depósitos bancarios y demás cuentas que formen el activo y pasivo de la sociedad; y en general todos los otros datos necesarios para mostrar la situación financiera de la sociedad.- -

TRIGÉSIMA TERCERA.- La formulación de los Estados Financieros y demás documentos estará encomendada al Administrador Único o al Consejo de Administración. Dichos Estados, junto con los documentos justificativos y el informe sobre la situación económica del negocio será entregado al Comisario, por lo menos con treinta días de anticipación a la fecha fijada para la celebración de la asamblea general. -----

TRIGÉSIMA CUARTA.- El Comisario dentro de los diez días siguientes a la fecha en que le sean entregados los Estados Financieros y documentos anexos, presentará un dictamen conteniendo sus observaciones y proposiciones. Los Estados Financieros con sus anexos y el dictamen del Comisario permanecerá con el Consejo de Administración o el Administrador Único en su caso, durante los quince días anteriores a la fecha de la asamblea general, para que puedan ser

examinados por los accionistas en las oficinas de la sociedad.-----

C A P I T U L O V I I

----- PERDIDAS Y GANANCIAS -----

TRIGÉSIMA QUINTA.- Deducidos los gastos generales, entre los que se comprenden pagos y honorarios a los consejeros o al Administrador Único, y en su caso al Comisario, las utilidades que se obtengan previa deducción de las cantidades necesarias para las amortizaciones, depreciaciones y castigos e impuesto sobre la renta, se aplicará como sigue: a) Se separará un 5% cinco por ciento para formar el fondo de reserva legal hasta que alcancen el 20% veinte por ciento del capital social. b). Se separarán las cantidades que la asamblea acuerde para la formación de uno o varios fondos de reserva especial. c).- Del remanente se distribuirá como dividendos entre los accionistas en proporción al número de sus acciones, la cantidad que acuerde la asamblea. d). Los sobrantes repartibles serán llevados a cuenta nueva de utilidades por aplicar. -----

TRIGÉSIMA SEXTA. - Las pérdidas si las hubiere serán reportadas primeramente por los fondos de reserva y a falta de éstos se prorratarán entre el número de acciones.-----

C A P I T U L O V I I I -----

----- DISPOSICIONES GENERALES -----

CUADRAGÉSIMA.- Las cláusulas de esta escritura constituyen los Estatutos de la Sociedad de acuerdo con la parte final del Artículo 6o. Sexto de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

CUADRAGÉSIMA PRIMERA.- Para todo lo no previsto en esta escritura se estará a lo que prescribe la Ley General de Sociedades Mercantiles y demás aplicables a la materia. -----

----- TRANSITORIOS -----

ÚNICO.- Los socios fundadores constituidos en este acto en primera Asamblea General Ordinaria de accionistas tomaron por unanimidad de votos los siguientes acuerdos:-----

1.- Deciden que la sociedad sea administrada por un Administrador Único designándose para tal cargo al señor Adrián Legorreta Cabral a quien se le confieren las facultades establecidas en la cláusula 16a. Décima Sexta de estos estatutos. -----

2. Se designa Comisario a Mariana Legorreta Cabral

3. Asimismo se le otorgan al señor José Luis Hernández Chávez a la facultad de Subgerente, así como María Azucena Cabral Chairez es el gerente Eduardo Legorreta Cabral es el director. A diferencia del administrador único, el presidente de la empresa es Adrián Legorreta Cabral. -----

4. Las personas anteriormente mencionadas otorgan a satisfacción de la sociedad la garantía a que se refiere la cláusula Décima-cuarta de esta escritura. -----

5. Las facultades, poderes o mandatos conferidos en la presente escritura se encuentran otorgados en los términos del Artículo 2554 dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil del Distrito Federal y en su correlativo el Artículo 2453 dos mil cuatrocientos cincuenta y tres del Código Civil del Estado de México supletorios en materia mercantil, que a la letra dicen: - - - - -

"ARTICULO 2554.- En todos los poderes generales para pleitos y cobranzas, bastará que se diga que se otorga con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la ley para que se entiendan conferidos sin limitación alguna. En los poderes generales para administrar bienes bastará expresar que se dan con ese carácter para que el apoderado tenga todas las facultades administrativas. En los poderes generales para ejercer actos de dominio bastará que se den con ese carácter para que el apoderado tenga todas las facultades de dueño, tanto en lo relativo a los bienes como para hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos, cuando se quieran limitar, en los tres casos antes mencionados, las facultades de los apoderados, se consignaran las limitaciones o los poderes serán especiales. Los Notarios insertarán este artículo en los testimonios de los poderes que otorguen".- - - - -

"ARTICULO 2453.- En el mandato general para pleitos y cobranzas, bastará que se asiente que se otorga con todas las facultades generales y las especiales que requieren cláusula especial conforme a la ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna. En el mandato general para administrar bienes, bastará expresar que se confiere con ese carácter para que el mandatario ejerza toda clase de facultades administrativas. En el mandato general para ejercer actos de dominio, bastará expresar que se den con ese carácter para que el mandatario ejerza todas las facultades de dueño, tanto en lo relativo a los bienes, como para ejercer todas las acciones que se requieran para defenderlos. Tratándose de actos gratuitos, es necesaria autorización expresa del mandante. Cuando se quieran limitar, los tres casos antes mencionados, las facultades de los mandatarios, se consignarán las limitaciones o los mandatos serán especiales. Los Notarios insertarán este Artículo en los instrumentos de los mandatos que se otorguen".- - - - -

YO EL NOTARIO DOY FE Y CERTIFICO: - - - - -

a).- Que lo inserto y relacionado concuerda fielmente con los documentos originales que tuve a la vista, con los cuales me remito. - - - - -

Adrián Legorreta Cabral (Presidente de la empresa)

Eduardo Legorreta Cabral (Director)

María Azucena Cabral Chairez (Gerente)

Luis Guadarrama Gonzalez (Subgerente)



ANEXO No. 4: REGISTRO ANTE IMSS.

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL		INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES		AFIL-01				
SERVICIOS DE AFILIACION-VIGENCIA DE DERECHOS AVISO DE INSCRIPCION PATRONAL O DE MODIFICACION EN SU REGISTRO		EXCLUSIVO I.M.S.S.		NUMERO DE REGISTRO PATRONAL 16 DIGITOS ENG. VFR				
		TIPO DE MOV. CAUSA ARGUMENTO		REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES				
NOMBRE DENOMINACION RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO				EXCLUSIVO IMSS FECHA Y HORA DE RECEPCION DE ESTE AVISO EN EL I.M.S.S.				
EN CASO DE PERSONA FISICA NOMBRE O APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO						
ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA								
		EXCLUSIVO I.M.S.S. EN SEGUROS ESPECIALES						
CLASE DE RIESGO MANIFESTADA POR EL PATRON	FRACCION	PRIMA	MES	FORMA PAGO	5.5 F. CENTRO CONVENCION	DIA (2 DIGITOS)	MES (2 DIGITOS)	ANO (4 DIGITOS)
DOMICILIO DEL PATRON		CALLE Y/O MANZANA NUMERO COLONIA O POBLACION						
		MUNICIPIO ENTIDAD C.P.						
MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACION DE ESTE AVISO								
<input type="checkbox"/> A	ALTA PATRONAL	<input type="checkbox"/> B	REANUDACION ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> C	CAMBIO DOMICILIO O CIRCUNSCRIPCION	<input type="checkbox"/> D	CAMBIO NOMBRE O RAZON SOCIAL	
<input type="checkbox"/> E	SUSTITUCION PATRONAL	<input type="checkbox"/> F	DUPLICIDAD	<input type="checkbox"/> G	BAJA	<input type="checkbox"/> H	HUELGA	<input type="checkbox"/> INICIO <input type="checkbox"/> LEGAL <input type="checkbox"/> TERMINO <input type="checkbox"/> INEXISTENTE
IMPORTANTE: LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO								
				DELEGACION		SUBDELEGACION		

NOMBRE Y FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SURTEN EFECTOS TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES. CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACLARACION.

AVISOS ORIGINALES

EXCLUSIVO IMSS: PARA LAS CAUSAS A, B, D, Y E ANOTE LOS DATOS DEL ACTA CONSTITUTIVA O DE OTROS DOCUMENTOS AFINES	
No. DE NOTARIA No. DE ACTA No. DE LIBRO No. DE FOJA REG. PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y COMERCIO LUGAR Y FECHA DE CONSTITUCION	INFORMACION ADICIONAL
INSTRUCCIONES PARA EL PATRON	
CAUSA A ALTA	PRESENTE LOS AVISOS DE INSCRIPCION DE TODOS SUS TRABAJADORES
CAUSA B REANUDACION ACTIVIDADES	ANOTE LOS DATOS REGISTRADOS ANTERIORMENTE EN EL IMSS. PRESENTANDO ADEMAS LOS AVISOS DE INSCRIPCION DE SUS TRABAJADORES NOMBRE DENOMINACION RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO NUMERO DE REGISTRO PATRONAL
CAUSA C CAMB. DE DOM. O CIRCUNSCRIPCION	ANOTE EL DOMICILIO ANTERIOR. EN CAMBIOS DE CIRCUNSCRIPCION PRESENTE, EN LA NUEVA CIRCUNSCRIPCION. LOS AVISOS CONFORME CAUSA "A" (EXCEPTO D F) CALLE NUMERO COLONIA O POBLACION MUNICIPIO ENTIDAD C.P.
CAUSA D CAMBIO NOMBRE O RAZON	ANOTE EL NOMBRE DENOMINACION O RAZON SOCIAL ANTERIOR
CAUSA E SUSTITUCION PATRONAL	ANOTE NOMBRE Y NUMERO DEL REGISTRO DEL PATRON SUSTITUIDO. (SOLICITE INFORMACION ADICIONAL): NOMBRE DENOMINACION RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO NUMERO DE REGISTRO PATRONAL D.V.
CAUSA F DUPLICIDAD	ANOTE LOS Nos. DE REGISTRO PATRONAL APLICADOS Y SOLICITE INFORMACION ADICIONAL: REGISTRO 1 D.V. REGISTRO 2 D.V.
CAUSA G BAJA	ANOTE EL MOTIVO DE LA BAJA NOTA: EN CASO DE QUE LA BAJA CORRESPONDA A UNO DE LOS CENTROS DE TRABAJO O FILIALES DE UNA EMPRESA, CONTROLADOS POR UN MISMO REGISTRO PATRONAL, PRESENTE UNICAMENTE LOS AVISOS DE BAJA DE LOS TRABAJADORES ADSCRITOS A ESE CENTRO O FILIAL
CAUSA H HUELGA	LAS EMPRESAS EN ESTADO DE HUELGA NO PRESENTAN AVISOS DE BAJA. SOLO DEBEN INFORMAR LOS NOMBRES Y NUMEROS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES QUE NO ESTAN EN HUELGA
NOTA:	• PARA LAS CAUSAS A, B, D, Y E ADJUNTE COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA, DEBIDAMENTE PROTOCOLIZADA Y COPIA DEL REGISTRO EN LA S.H.C.P. U OTRA DEPENDENCIA QUE AUTORICE EL EJERCICIO, ADEMAS DE LA FORMA HOJA DE INSCRIPCION DE LAS EMPRESAS EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO. (ESTA ULTIMA EXCEPTO EN CAUSA "G") • PARA LA CAUSA C ADJUNTE COPIA DEL AVISO DE CAMBIO DE DOMICILIO (S.H.C.P.)

ANEXO No. 5: USO DE SUELO.



H. AYUNTAMIENTO DE TOLUCA

Dirección General de Desarrollo Urbano y Obras Públicas
Dirección de Desarrollo Urbano.

FOLIO No. : 041852

Clave de formato: FO-002-DUESSOP

DIA	MES	AÑO

SOLICITUD DE FACTIBILIDAD DE USO ESPECIFICO DE SUELO			
DATOS DEL SOLICITANTE			
NOMBRE : APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)		REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:	
DOMICILIO : CALLE		No. EXTERIOR Y/O INTERIOR: COLONIA	
POBLACION	CODIGO POSTAL	TELEFONO	FIRMA DEL SOLICITANTE
CARACTER CON EL QUE COMPARECE <input type="checkbox"/> PROPIETARIO <input type="checkbox"/> APODERADO LEGAL OTROS : _____			
DATOS DEL INMUEBLE			
DOMICILIO DEL INMUEBLE CALLE		No. EXTERIOR Y/O INTERIOR	
COLONIA		POBLACION	
CODIGO POSTAL	UBICADO ENTRE LAS CALLES DE:		
SUPERFICIE APROXIMADA	CLAVE CATASTRAL	USO ACTUAL	
GIRO ACTUAL:			
NUMERO DE CAJONES DE ESTACIONAMIENTO QUE OFRECE:			
SOLICITA EL USO ESPECIFICO DE SUELO PARA:			
<input type="checkbox"/> ALTA GIRO : _____			
<input type="checkbox"/> CAMBIO DE DOMICILIO DE: A : _____			
<input type="checkbox"/> AUMENTO DE GIRO A : _____			
<input type="checkbox"/> CAMBIO DE GIRO A: _____			
<input type="checkbox"/> AUMENTO DE SUPERFICIE A: _____ GIRO : _____			
<input type="checkbox"/> OTROS : _____			
		CROQUIS DE LOCALIZACION	
		NOTA: EL CROQUIS DEBERÁ CONTAR CON LA MEDIDA APROXIMADA DE LA CALLE MÁS CERCANA AL ESTABLECIMIENTO	
		TIPO DE ANUNCIO PUBLICITARIO Y DIMENSIONES:	
		PINTADO: _____	ESTRUCTURAL: _____
		LUMINOSO: _____	OTRO: _____
USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION DE DESARROLLO URBANO.			
CONFORME AL PLANO DE ESTRUCTURA URBANA Y USOS DEL SUELO, ASÍ COMO A LA TABLA DE USOS DEL SUELO DEL PLAN MUNICIPAL DE DESARROLLO URBANO DE TOLUCA LA ZONA DONDE SE LOCALIZA EL PREDIO EN EL QUE PRETENDE EJERCER LA ACTIVIDAD SOLICITADA, EL USO DEL SUELO ES:			
<input type="checkbox"/> FACTIBLE		<input type="checkbox"/> NO FACTIBLE	
NOMBRE, FIRMA Y CARGO DE QUIEN EXPIDE			
LA PRESENTE NO AUTORIZA INICIO DE ACTIVIDADES, CONSTRUCCION, REGULARIZACION, MODIFICACION DEL INMUEBLE, NI EN SU USO.			

ANEXO No. 6: LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.

Consulta



AYUNTAMIENTO DE TOLUCA

DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y REGULACIÓN DEL COMERCIO

VENTANILLA ÚNICA DEL CENTRO MUNICIPAL DE ATENCIÓN EMPRESARIAL

REQUISITOS PARA LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO

2761900 Ext. 433

FOLIO **001793**

ALTA / CAMBIO O MODIFICACIÓN

GIRO) Elaboración de comida Mexicana (sin venta)

UBICACIÓN: al Público

SUPERFICIE: _____

CLASIFICACIÓN: _____

- FORMATO DE ALTA O DE CAMBIO (Tesorería Municipal \$10)
Llenar a Máquina
- LICENCIA ORIGINAL Y COPIA DE LOS ÚLTIMOS PAGOS 2009
- CESIÓN DE DERECHOS: Especificando el No. de Folio de la Licencia, Actividad comercial, Domicilio, Nombre, Huella y firma de la persona que cede y quien recibe, No. de folio del recibo del último pago realizado y firma de dos testigos, anexando copia de identificación del cedente y cesionario
- FACTIBILIDAD DE USO ESPECÍFICO DE SUELO
- FACTIBILIDAD DE AGUA
- Copia del contrato de arrendamiento
DOCUMENTO QUE ACREDITE LA PROPIEDAD O POSESIÓN LEGAL DEL INMUEBLE (Predial o Pago de Agua Vigentes) y
- CARTA DEL CONSEJO DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA O CONSTANCIA COMERCIAL DEL DELEGADO CON VISTO BUENO POSITIVO DE NO INCONVENIENTE, ESTE TRÁMITE DEBE SER GRATUITO
- FIRMAS DE LOS VECINOS
 10 30

- 4 FOTOGRAFÍAS DE LA FACHADA COMPLETA
 Frente Izquierdo Derecho Interior
- ACTA CONSTITUTIVA Y/O PODER NOTARIAL EN CASO DE SER PERSONA **JURÍDICA COLECTIVA**
- Copias fotostáticas de identificación oficial con fotografía y firma o en su caso Carta Poder con huella y firma y ambas identificaciones (Titular y Gestor)
- CONTAR CON MEDIDAS DE SEGURIDAD (Extintor(es) y botiquín(es))
- COPIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES
- CROQUIS DE LOCALIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO
- PERITAJE DE INSTALACIÓN DE GAS REALIZADO POR UNA UNIDAD VERIFICADORA <http://www.sener.gob.mx>
- PERITAJE DE INSTALACIÓN ELÉCTRICA REALIZADO POR UNA UNIDAD VERIFICADORA <http://www.sener.gob.mx>
- VISTO BUENO DE LA ESCUELA PRIMARIA O SECUNDARIA MÁS CERCANA
- CARTA DESCRIPTIVA

NOMBRE Y FIRMA DE EJECUTIVO DE TRÁMITE
MMG 21/10/09



ANEXO No. 7: GASTOS FIJOS.

No	Concepto	Costo mensual	Costo anual
1	Luz	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
2	Gas	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
3	Agua	\$ 500,00	\$ 6.000,00
		\$ 2.500,00	\$ 30.000,00

ANEXO No. 8: CARTEL

Dulces Guadarrama
.una dulce tradición.



“DULCES GUADARRAMA”



Dulces Guadarrama es una empresa de personas profesionales, que se dedica a la producción de dulces típicos artesanales mexicanos.



ANEXO
LOGOTIPO



No. 9:

ANEXO No.10

FOLLETO

DULCES TRADICIONALES MEXICANOS

Es un servicio de elaboración y comercialización de dulces típicos mexicanos, que va dirigido a personas que buscan al rico y casero para la hora del antojo.

La Tradicional

Lago Caimanero 506 Col. Nueva
Oxtotitlán,
Toluca, Edo. México. C.P. 50100
Tel: (722) 333 05 47

Dulces Guadarrama

Dulces
Guadarrama
.una dulce tradición.



Dulces Guadarrama

