



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**División de Ciencias Sociales y Económico
Administrativas**

**Cerámica en yeso "Archeids" "Una nueva forma de
pintar". Investigación documental en Chetumal
Quintana Roo.**


**TRABAJO MONOGRÁFICO
Para obtener el grado de
LICENCIADA EN SISTEMAS COMERCIALES**

**Presenta
Rosario del Carmen Escalante Carrasco**

Director del Trabajo Monográfico

Dr. José Luis Granados Sánchez

Chetumal, Quintana Roo, México, septiembre de 2014.

**UNIVERSIDAD DE
QUINTANA ROO
SERVICIOS ESCOLARES
TITULACIONES**

**Universidad de
Quintana Roo
División de Ciencias Sociales y
Económico Administrativas**

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO



División de Ciencias Sociales y Económicas
Administrativas




Tesis elaborada bajo la supervisión del
comité del Trabajo Monográfico del programa de Licenciatura y aprobada
como requisito para obtener el grado de:

LICENCIADA EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ DE TESIS

Director:

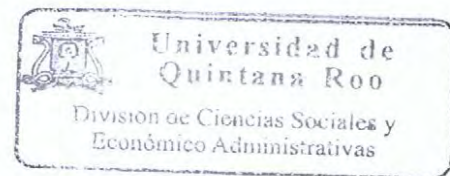

Dr. José Luis Granados Sánchez

Asesor :


Lic. Mayra Josefa Barradas Viveros

Asesor::


Lic. Ana Silvia Guillen Torres



Chetumal, Quintana Roo, México, septiembre de 2014.

La única manera en la que podemos convertirnos en quien estamos destinados a ser, es a través de las pruebas y retos que superamos.

CONCEPTOS KABBALÍSTICOS

Por Batsheva Zimmerman

AGRADECIMIENTOS

A mi madre Rosario del Carmen Carrasco Samos, mi padre Leandro Escalante Jiménez mis dos pilares importantes en la vida y ejemplo a seguir, mi esposo José Gilberto Aguilar Cano quien en todo momento me apoyo y fortaleció mi entusiasmo por mi superación profesional, mis Hijos Josselyn y Leandro Aguilar Escalante que fueron el motor más importante y significativo para llegar a ser una mujer y madre profesionista, mis Hermanas Alejandra, Adriana y Karen que son mis almas gemelas y mi inspiración diaria, mi familia y amigos de la carrera: Janny, Carlos, Silvia, Mike, Joel, Samuel, Daily y Samiri, porque todo el tiempo fueron parte de este proceso tan importante en mi vida como mujer y profesionista, apoyando constantemente en los momentos en que creía flaquear y jamás me soltaron en este camino, a mis maestros sinodales el Dr. José Luis Granados Sánchez, la Lic. Mayra Barradas Viveros y mi gran amiga Lic. Ana Silvia Guillen Torres, que a pesar de muchos obstáculos jamás dejaron de creer en mí y me apoyaron incondicionalmente brindándome su conocimiento sin límites, pero muy en especial a todas aquellas personas que a pesar de no creer en mí, me dieron sin saberlo la fortaleza, motivación y dedicación para enfocarme y concentrarme aún más en mi meta profesional... gracias!!!

Pero sobre todo gracias a dios por todo lo bueno y lo malo brindado en mi vida porque gracias a ello he aprendido a superarme y seguir adelante en todo lo fue y sé que vendrá.

¡¡¡Gracias!!!

| <i>Índice</i> | <i>Pág.</i> |
|--|-------------|
| <i>Introducción a la empresa</i> | 7 |
| <i>1.- Introducción</i> | 7 |
| <i>2.- Planteamiento del problema</i> | 9 |
| <i>3.- Justificación</i> | 11 |
| <i>4.- Objetivos General</i> | 11 |
| <i>5.- Objetivos específicos</i> | 11 |
| <i>6.- Marco Teórico</i> | 11 |
| <i>1.6 Segmentación de mercados</i> | 13 |
| <i>1.7 Análisis de fuente de información</i> | 14 |
| <i>1.7.1 Fuentes de Información primaria</i> | 19 |
| <i>1.7.2 Fuentes de información secundaria</i> | 19 |
| <i>1.7.3 Fuentes de Información terciaria</i> | 19 |
| <i>1.8 Fuentes de información.</i> | 20 |
| <i>2.0 Entorno Económico</i> | 22 |
| <i>2.1 Entorno Político-Social</i> | 22 |
| <i>3.-Localización</i> | 23 |
| <i>3.1 Proveedor</i> | 31 |
| <i>3.2 Cadena de valor</i> | 31 |
| <i>3.3 Publicidad</i> | 32 |

| | |
|---|----|
| 3.4 <i>Promoción</i> | 33 |
| 3.5 <i>Organigrama</i> | 35 |
| 3.6 <i>Puestos y perfiles</i> | 36 |
| 3.6.1 <i>Anexos</i> | 40 |
| 3.7 <i>Conclusiones del Estudio Técnico</i> | 49 |
| 3.8 <i>Conclusiones.</i> | 53 |

ARTEKIDS

Introducción a la empresa

Como resultado de la observación el estudio de pigmentos naturales y sintéticos, igual que los soportes pictóricos es de interés dentro de campo de la cerámica y vidrio, con especial relevancia dentro del patrimonio histórico, artístico y cultural Kriznar, (2005).

El sector infantil presenta un primer paso para la investigación de fomentar la pintura en cerámica teniendo como objetivo la creación de la empresa denominada Artekids, cuyo objetivo será brindar un servicio para fomentar la cicomotricidad de los niños innovando su creatividad utilizando de pinturas sobre cerámica.

La empresa se propone dar respuesta a la demanda por artesanías centroamericanas, de acuerdo con (Anamorela, 2008) cuya calidad, originalidad y variedad es muy codiciada fuera de la región. Sin embargo, la oferta de estos productos no se encuentra actualmente disponible en la ciudad de Chetumal. En consecuencia, se determinó que existía una empresa que tenga oportunidad de mercado relevante, al integrar un mix de artesanías de cerámica de alta calidad en un único que permita al cliente adquirir dichos productos y recibirlos en su hogar.

De acuerdo Canillada, (2007) durante siglos la cerámica iría dando pasitos muy pequeños en el proceso de elaboración de artesanías, pues con lo encontrado en las investigaciones no se ve un adelanto hasta que la civilización babilónica hace unos azulejos vidriados, técnica totalmente innovadora, hacia el 575 A.C. lo que permite este vidriado es darle al azulejo un brillo y una resistencia nuevas.

Se observado en el mercado que esta actividad no es tan popular entre los comerciantes de Chetumal. Este giro empresarial, es un concepto simple ya que el cliente solo se sienta cómodamente y selecciona de entre una gran variedad de pre diseños y sobre trabaja pintado desarrollando su creatividad sobre el mismo diseño y el trazado de la escultura sea libre, o se le proporciona una imagen de un diseño ya existente que facilite la interacción con la cerámica.

Las artesanías tradicionales o las contemporáneas son el producto de la utilización de antiguas y modernas técnicas de elaboración que surgen de la capacidad de observación

del ser humano y de la necesidad de este de transformar el medio ambiente que realmente es artesanía en potencia, en artículos de carácter utilitario o decorativo (Zapata, 2012).

Los revestimientos y pavimentos cerámicos, analizados por su uso, son un recubrimiento resistente, higiénico, con variedad de decoración y textura. En áreas con movimiento elevado de personas (estaciones de ferrocarril, aeropuertos entre otros) (Quinrela, s/f). México es un país productor de artesanías en cerámica por lo cual la empresa cuenta con un amplio potencial de materia prima para incursionar en el mercado de comercio al por menor de artesanías.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Artekids tiene como propósito incentivar y fomentar el arte de pintar en cerámica como estrategia lúdica dentro del marco de una Educación integral y creativa (Muñoz Ortiz & Quintero, 2013), en el Estado de Quintana Roo; En Chetumal no existen actividades lúdicas que ayuden a los niños y jóvenes a estimular su desarrollo y crecimiento como seres humanos, las primeras consultas a documentos y textos permiten aclarar que el juego es connatural al ser humano. Grandes pensadores como Platón, Pablo Numes, humanistas precursores de los nuevos métodos activos de educación entre otros, reconocen la importancia de la lúdica en el proceso de formación humana mediatizada por el juego. (Muñoz Ortiz & Quintero, 2013, pág. 10)

Cuyos objetivos son estimular las relaciones cognitivas, afectivas, psicomotoras, sociales y la provocación de una creación activa. (Muñoz Ortiz & Quintero, 2013, pág. 11) .

Día a día, encontramos una gran población de padres de familia que no saben cómo estimular y/o inducir su capacidad motriz intelectual de sus pequeños. Según (SALGADO BOLAÑÑOS, 2000), En el área de la investigación educativa así como en la industria del arte es muy poco lo desarrollado en este sector y es por ello que nos preguntamos...¿De qué manera se le permite a un niño o joven comunicar sus ideas, sentimientos, frustraciones, sueños y expectativas de vida por medio de la línea, las formas, las texturas, los colores y los elementos de composición, dentro del lenguaje artístico-cultural?

El arte y el juego son dos pilares fundamentales que se pueden implementar en los infantes y jóvenes para el estudio y desarrollo de sus inteligencias múltiples en su vida cotidiana.

Pero deberíamos concordar en que el arte no es más ni menos que un producto del cerebro humano como la educación, la cultura y las emociones. El arte, en cualquiera de sus formas, debe ser entendido como una función cognoscitiva que posee sus propias redes neuronales y que junto con la creatividad particular del artista y el producto de esa creatividad se integra en una expresión final de elementos neurosociales y psicológicos (Fornazzari Luis, 2008). Como dato importante es bueno mencionar que una pintora muy talentosa demostró que a pesar de estar en un estado avanzado de la enfermedad de Alzheimer, evidenció una tremenda discrepancia entre sus habilidades para pintar, y entre neurólogos y neurocientistas hay diferentes interpretaciones

del motivo por el cual el arte visual puede desarrollar vías neuronales específicas que pueden ser más resistentes a los efectos de la patología cerebral (Fornazzari Luis, 2008) y es por eso que nos atrevemos a fomentar e incentivar esta actividad lúdica en Chetumal, Quintana Roo donde niños y jóvenes puedan realizar diversas actividades, como estrategia pedagógica y recreativa extracurricular de atención, para complementar su formación, aprendiendo y explorando en un espacio de expresión lúdico, creativo, transformado por la imaginación, la fantasía, la espontaneidad, la libertad y la alegría, cuyo objetivo principal sea estimular al infante y adolescente a ver el mundo desde la perspectiva del arte y no desde las problemáticas sociales que lo rodean en su contexto social (Alvarez Geney & Trejos Aricapa, 2008).

1.- Nombre y giro del proyecto.

Nombre: *Artekids*

Giro empresarial: *comercio al por menor de artículos de artesanías*

Este nombre salió de la combinación de palabras derivadas del arte ya que nuestro servicios proporcionados conllevan una actividad relacionada al arte de pintar sobre cerámica y la frase *kids* que en idioma ingles significa niños que es al grupo o sector de mercado al que nos estamos dirigiendo, ya que existe un gran potencial de mercado en este sector.

El giro empresarial es comercio ya que al final la cerámica se vende y esto nos ubica en este giro empresarial y también nos ubica en la de servicios puesto que se proporciona el servicio de pintar en el mismo local y diseñar la escultura.

1.1 Objetivo general del proyecto

Somos una empresa dedicada al desarrollo del arte de la pintura en cerámica con el objetivo de brindar a la niñez chetumaleña y personas de todas las edades que gusten de estas actividades donde desarrollen el gusto y demuestren sus habilidades con el arte de la pintura en cerámica.

1.2 Objetivo a corto plazo

1. Establecerse físicamente en lugar a desarrollar las actividades
2. Contactar proveedores de materias primas
3. Armar el equipo de trabajo (utensilios)
4. Conseguir capital o financiamiento
5. Capacitación de personal
6. Darnos a conocer con medio de publicidad de bajo impacto

1.3 Objetivos a mediano plazo

1. Localizar otros puntos de venta estratégicos
2. Armado de paquetes para fiestas infantiles
3. Reducción de costos
4. Eliminación de intermediarios
5. Publicidad más diversificada (páginas web, radio, periódico)
6. Incrementar presencia a nivel municipio

1.4 Objetivos a largo plazo

1. Tener más personal específicamente capacitada en técnicas de venta
2. Incrementar la presencia a nivel estado.
3. Tener presencia a 2 años a nivel peninsular.
4. Ofrecer el servicio en centros recreativos a nivel nacional.
5. Patentar el proyecto.
6. Ofrecer el proyecto a inversionistas.
7. Crear franquicias.

1.5 Servicios que presta la empresa

Servicio de pinturas en cerámica dirigido a niños de 2 años en adelante incluyendo en este rango personas adultas, negocios donde manejen alguna estancia para niños, fiestas infantiles u ocasiones especiales, escuelas de preescolar y educación primaria, hoteles, eventos infantiles, parques de diversiones, explanadas, gobierno, DIF, bioniverzoo, planetario, centros de convenciones, ferias (con motivos de exhibición o publicidad), ferias realizadas en colonias populares, cursos de verano, bibliotecas, ludotecas, libros que ilustren esta habilidad de arte infantil.

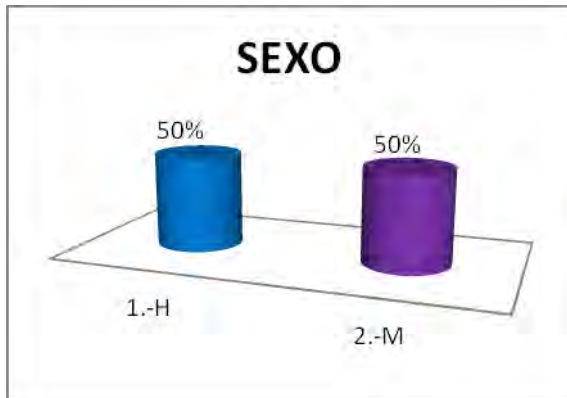
1.6 Segmentación de mercados

Servicio dirigido a niños de dos años en adelante

| Entidad federativa | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2006 | 2008 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Estados Unidos Mexicanos | 24.6 | 23.9 | 21.7 | 20.8 | 19.9 | 19.3 | 19.0 | 18.9 | 18.3 | 18.0 | 17.8 | 17.6 | 17.5 |
| Aguascalientes | 26.0 | 25.0 | 24.1 | 23.0 | 22.2 | 21.3 | 21.1 | 20.6 | 20.2 | 19.7 | 19.4 | 19.0 | 18.7 |
| Baja California | 26.1 | 24.2 | 22.3 | 20.8 | 19.8 | 19.2 | 18.7 | 18.3 | 17.9 | 17.6 | 17.3 | 17.0 | 16.8 |
| Baja California Sur | 24.9 | 23.2 | 21.4 | 20.1 | 18.1 | 18.8 | 18.2 | 17.9 | 17.8 | 17.1 | 16.8 | 16.8 | 16.3 |
| Banquero | 24.5 | 22.9 | 21.2 | 19.9 | 19.0 | 18.9 | 18.3 | 18.4 | 18.2 | 18.1 | 18.0 | 17.3 | 17.7 |
| Coahuila de Zaragoza | 24.7 | 23.4 | 22.0 | 20.9 | 20.3 | 19.7 | 18.2 | 18.7 | 18.3 | 17.9 | 17.8 | 17.2 | 16.9 |
| Colima | 23.1 | 21.7 | 20.2 | 18.1 | 18.2 | 17.9 | 17.6 | 17.4 | 17.2 | 16.9 | 16.7 | 16.8 | 16.3 |
| Chiapas | 27.0 | 26.4 | 24.8 | 23.7 | 22.9 | 22.6 | 22.1 | 21.7 | 21.3 | 21.0 | 20.7 | 20.4 | 20.2 |
| Chihuahua | 25.4 | 23.9 | 22.3 | 21.0 | 20.1 | 19.8 | 19.0 | 18.9 | 18.0 | 17.9 | 17.2 | 16.8 | 16.5 |
| Ciudad Federal | 18.3 | 18.1 | 16.7 | 16.9 | 16.2 | 14.3 | 14.2 | 14.3 | 14.2 | 14.7 | 14.6 | 14.2 | 14.4 |
| Coahuila | 26.9 | 24.9 | 22.9 | 21.7 | 20.9 | 20.3 | 19.6 | 19.4 | 19.0 | 18.6 | 18.3 | 18.0 | 17.2 |
| Queretaro | 27.9 | 26.9 | 24.0 | 22.6 | 21.6 | 21.0 | 20.4 | 20.2 | 19.8 | 19.9 | 19.2 | 18.9 | 18.7 |
| Quintana Roo | 27.9 | 26.3 | 24.8 | 23.2 | 22.2 | 21.3 | 21.2 | 20.8 | 20.4 | 20.1 | 19.3 | 19.3 | 19.3 |
| Morelos | 23.9 | 22.7 | 21.4 | 20.5 | 19.9 | 19.6 | 19.2 | 19.0 | 18.7 | 18.4 | 18.2 | 17.9 | 17.7 |
| Veracruz | 24.9 | 23.6 | 22.0 | 20.9 | 20.0 | 19.8 | 19.2 | 18.8 | 18.5 | 18.2 | 17.9 | 17.3 | 17.3 |
| México | 24.1 | 22.9 | 21.9 | 20.9 | 19.7 | 19.3 | 18.9 | 18.9 | 18.1 | 17.7 | 17.4 | 17.1 | 16.3 |
| Michoacán de Ocampo | 26.2 | 24.9 | 22.6 | 21.1 | 20.1 | 19.6 | 19.2 | 19.0 | 18.7 | 18.5 | 18.3 | 18.0 | 17.9 |
| Moravia | 23.3 | 22.1 | 20.5 | 19.4 | 18.8 | 18.0 | 17.7 | 17.8 | 17.2 | 17.0 | 16.8 | 16.8 | 16.4 |
| Nayarit | 24.8 | 22.9 | 21.2 | 19.9 | 19.0 | 18.9 | 18.2 | 17.9 | 17.6 | 17.4 | 17.1 | 16.9 | 16.2 |
| Nuevo León | 23.0 | 22.3 | 20.8 | 19.9 | 19.0 | 18.9 | 18.1 | 17.7 | 17.4 | 17.0 | 16.7 | 16.5 | 16.2 |
| Oaxaca | 26.1 | 23.7 | 22.2 | 21.0 | 20.2 | 19.9 | 19.6 | 19.3 | 19.1 | 18.9 | 18.7 | 18.6 | 18.4 |
| Puebla | 26.9 | 24.9 | 23.2 | 22.2 | 21.6 | 21.3 | 20.8 | 20.4 | 20.0 | 19.7 | 19.4 | 19.1 | 18.8 |
| Querétaro | 25.6 | 24.1 | 22.4 | 21.1 | 20.3 | 19.9 | 19.5 | 19.3 | 19.0 | 18.8 | 18.5 | 18.3 | 18.1 |
| Quintana Roo | 28.8 | 28.0 | 26.3 | 25.0 | 23.1 | 22.0 | 20.4 | 20.2 | 20.0 | 19.8 | 19.6 | 19.4 | 19.3 |
| San Luis Potosí | 26.7 | 24.4 | 22.9 | 21.7 | 20.9 | 20.6 | 20.1 | 19.7 | 19.3 | 19.0 | 18.7 | 18.6 | 18.2 |
| Sinaloa | 26.6 | 23.7 | 21.6 | 20.1 | 18.9 | 18.3 | 17.9 | 17.6 | 17.2 | 17.0 | 16.7 | 16.5 | 16.3 |
| Sonora | 24.9 | 23.9 | 21.9 | 20.7 | 19.3 | 19.3 | 18.8 | 18.3 | 17.8 | 17.4 | 17.1 | 16.8 | 16.5 |

Fuente: CONAPO. *Indicadores demográficos básicos 1990-2030*. www.conapo.gob.mx (Consulta: 03 de enero de 2012).

Gráficas



El 50% de los encuestados son mujer y el otro 50% son hombres.

El 37% de las 100 personas encuestadas dijo tener 2 hijos, mientras que el 2% dijo tener solo 5.



El 48% de las 100 personas encuestadas dijo preferir acudir a plaza las Américas hacer actividades con sus hijos mientras que el 2% escogió otro.



El 79% de los 100 encuestados dijo que si le gusta a sus hijos realizar actividades con pinturas, mientras que el 21 % dijo que no.

4.- ¿Actividades que realiza su hijo en su tiempo libre?

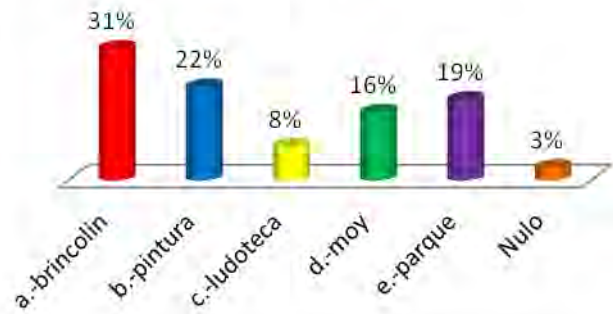
El 38% de los encuestados eligieron como su opción de mayor agrado a MOY



El 32% de los encuestados eligieron como su segunda opción de mayor agrado al brincolin

El 28% de los encuestados eligieron como su tercera opción de mayor agrado las pinturas

Porcentaje de encuestados que eligieron una actividad de esparcimiento como 3er. lugar de agrado

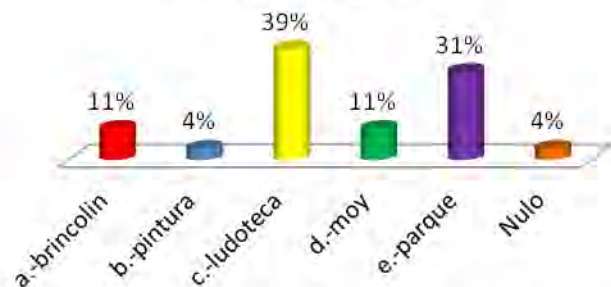


Porcentaje de encuestados que eligieron una actividad de esparcimiento como 4to. lugar de agrado



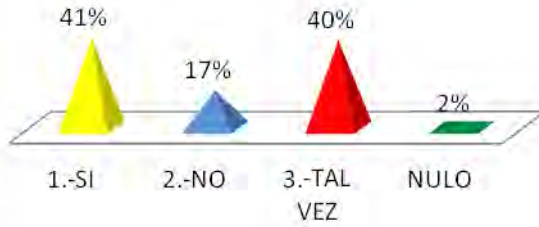
El 37% de los encuestados eligieron como su cuarta opción de mayor agrado la ludoteca

Porcentaje de encuestados que eligieron una actividad de esparcimiento como 5to. lugar de agrado



El 31% de los encuestados eligieron como su quinta opción de mayor agrado el parque

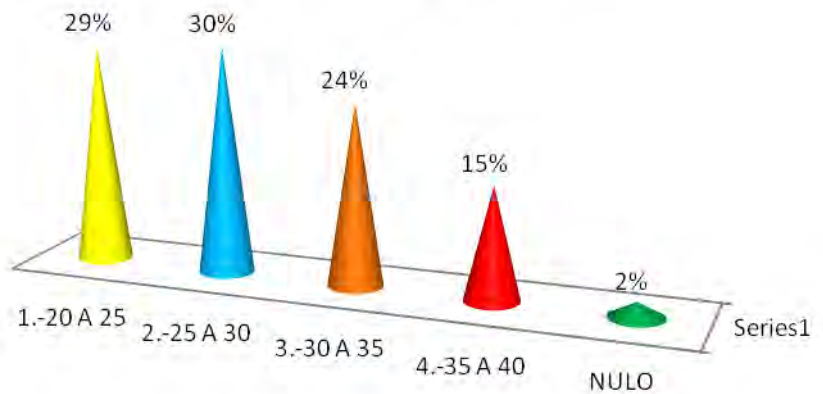
6.-Tu hijo pinta yeso



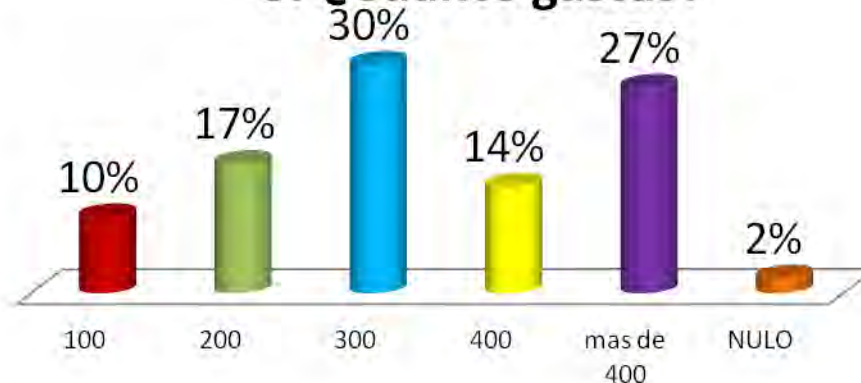
El 41% de las 100 personas encuestadas dijo que si pintaría en imágenes de yeso, mientras que el 17% dijo que no.

El 30% de las 100 personas encuestadas dijo que estaría dispuesta a pagar de 25 a 30 pesos por figura de yeso, mientras que el 15% dijo que solo pagaría de 35 a 40 pesos.

7.-¿Cuánto pagarías?



8.-¿Cuánto gastas?



En resumen podemos notar que las gráficas nos muestran que la respuesta con mayor agrado para los encuestados es MOY y la de menor agrado es la del parque.

1.7.1 Fuentes de Información primaria

Una fuente de información fue la observación de las actividades que realizan los niños desde su etapa preescolar al ver que en esta edad empiezan a interesarse por el arte y ciertas habilidades tales como pintar, dibujar, colorear, hacer esculturas, de la observación de este entorno se toma la idea de crear un lugar donde los niños puedan ir a pintar en esculturas de cerámica de forma libre o basadas en algún diseño predeterminado.

1.7.2 Fuentes de información secundaria

Datos recabados en dependencia tales como el INEGI que nos enseña análisis de datos como edad, número de habitantes, ingreso poblacional también el análisis de otras dependencias como SEDESOL, CENDI, DIF, u otros proyectos similares que desarrollen este tipo de actividades que desarrollan el bienestar de la población en general.

1.7.3 Fuentes de Información terciaria

Analizar la existencia de algunos negocios de pinturas en pellones que están ubicados en la explanada de la bandera de Chetumal Quintana Roo, sin embargo estos no tenían otra actividad para que realizan los niños y la variedad de sus diseños era muy escasa de esta necesidad se vio la idea de la pintura en cerámica. Existen también alrededor de la República lugares donde se imparten talleres de cerámica pintada por niños pero no son usadas como un negocio en sí son más bien talleres impartidos por el gobierno para dependencias gubernamentales. Otros negocios también trabajan la cerámica decorativa pero es un concepto completamente diferente estas más bien son vasijas y esculturas para ambientar los hogares pero están dirigidas a un mercado más adulto y no la de los niños bajo un concepto completamente diferente. Se investigó en el palacio municipal de la ciudad de Quintana Roo acerca de los permisos de piso que estos conceden la cantidad y lugares donde hay la disponibilidad y queda de la siguiente manera.

Explanada de la bandera

En la explanada de la bandera de la ciudad de Chetumal se permiten 3 negocios de venta, en el cual se incluyen los permisos de piso de Artekids, respetando un horario de viernes a domingos de 17:00 hrs. A 23:00 hrs.

- *Negocio 1:* está ubicado en la parte derecha de la segunda entrada de la explanada de la bandera.
- *Negocio 2:* está ubicado en el lado izquierdo de la segunda entrada de la explanada de la bandera
- *Negocio 3:* está ubicado en el centro de la explanada de la bandera con una superficie de seis metros adelante del kiosco.

Precios de competencia explanada

Negocio 1 y 2:

Pellón chico \$15.00 c/u

Pellón grande \$25.00 c/u

- *Negocio 3 (Artekids)* ubicado enfrente del reloj de la explanada de la bandera aproximadamente 10 metros hacia adelante

(Figuras en yeso dependiendo del tamaño y diseño) (Pendiente a tabular)

Pellón chico \$15.00 c/u

Pellón grande \$20.00 c/u

Concha acústica

En el parque de la concha acústica se encuentran dos negocios de venta de únicamente de pellones estos se encuentran ubicados de la siguiente

- *Negocio 1:* se encuentra ubicado del lado izquierdo de la entrada a la concha acústica en un horario de lunes a viernes de 16:00 hrs. A 22:00 hrs.

Sus precios son:

Pellón chico \$15.00 C/u

Pellón grande \$ 25.00 c/u

- *Negocio 2:* se encuentra ubicado en frente ocho metros del negocio 1 con un horario de atención de jueves a domingo de 16:00 hrs. A 22:00 hrs.

Sus precios son:

Pellón chico \$15.00 c/u

Pellón grande \$25.00 c/u

Parque solidaridad

Se encuentra solamente un negocio de venta de pellones y este se encuentra en un horario de viernes a domingo de 18:00 hrs. A 22:00 hrs.

Sus precios son:

Pellón chico \$15.00 c/u

Pellón grande \$25.00 c/u

Parque del Queso

De igual manera solo se encuentra un negocio de venta de pellones con horarios de viernes a domingos de 18:00 hrs. A 22:00 hrs.

Sus precios son:

Pellón chico \$15.00 c/u

Pellón grande \$25.00 c/u

1.8 Fuentes de información.

<http://www.aulafacil.com/cursoceramica/curso/Lecc-1.htm>

<http://www.pueblagentegrande.com/art.php?i=119>

<http://www.pinturafacilparati.com/preparacion-de-una-pieza-de-ceramica-para-pintarla/>

2.0 Entorno Económico

De acuerdo con el Plan Estatal de Desarrollo (2005-2011), en los últimos años el estado de Quintana Roo, ha tenido un crecimiento sostenido de casi 3 % en el Producto Interno Bruto derivado de la creciente actividad del sector turismo y negocios asociados, como el comercio, los restaurantes y los servicios financieros.

Conociendo que dentro del estado, una de las actividades económicas con mayor flujo económico es el turismo podemos pensar que es una de las principales receptoras de inversión extranjera directa en el estado, así como un fuerte líder en la inversión turística, esto crea una mayor confianza en la factibilidad del restaurante, ya que el mercado meta al cual estará dirigida nuestra organización es el turístico.

2.1 Entorno Político-Social

El actual sexenio ha impulsado grandes proyectos para garantizar seguridad a todos los ciudadanos, así como al libre acceso y utilización de la información por parte de los organismos gubernamentales.

En cuanto a la situación política actual consideramos que nuestra empresa se encuentra a la expectativa de las decisiones que la nueva administración tome ya sea para mejorarlas o implementar nuevos reglamentos en cuanto a cuotas, leyes, direcciones etc.

Dentro del desarrollo de las actividades productivas cabe resaltar que se han generado avances en el mejoramiento de la calidad de vida de la población, con mejoras en los servicios de infraestructura de salud, educación, agua potable, vivienda rural y urbana.

El gran desarrollo en la infraestructura se ha hecho notable en los últimos años con un mayor desarrollo poblacional, han sido creadas y modernizadas una gran cantidad de nuevas colonias y un mejoramiento en los servicios públicos de la ciudad.

3.1.-Localización

La localización de este servicio será en la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo esto en base a la inquietud de la sociedad por tener un concepto diferente en el sector de entretenimiento, así como el tener un nuevo establecimiento, dirigido a los niños y jóvenes que gustan del arte de pintar imágenes artesanales infantiles.

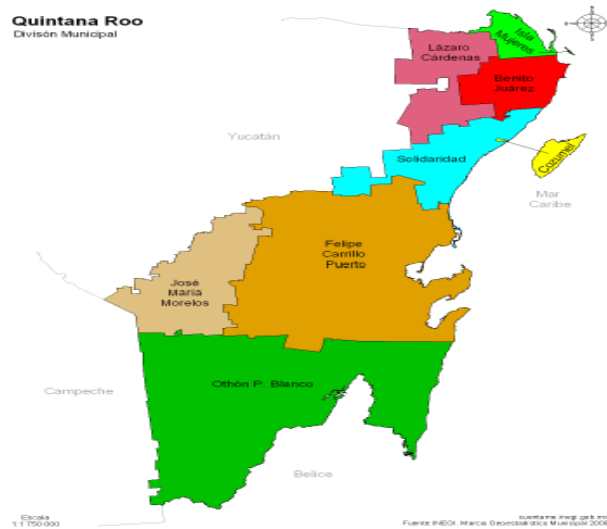
El servicio estará ubicado en la ciudad de Chetumal en la explanada de la bandera frente al boulevard bahía, para la localización del servicio se tomaron en cuenta criterios sociales, económicos y culturales, así como cubrir una demanda existente de los infantes y jóvenes.

Macro localización

El servicio de artesanías y pintura infantil está ubicado en el estado de Quintana Roo, específicamente en el municipio de Othón P. Blanco, como se muestra en el siguiente mapa que se obtuvo de la página oficial del INEGI.

Mapa 4.1 estado de Quintana Roo

Fuente: INEGI



El municipio tiene una extensión de 18,760 km², lo que representa el 36.9% del total de la entidad, y por lo tanto, lo convierte en el municipio más extenso del mismo.

El clima del municipio es cálido subhúmedo con régimen de lluvias en verano, de humedad media (75.78%), cálido subhúmedo con lluvias en verano, de mayor humedad (21.73%) y cálido subhúmedo con lluvias en verano, de menor humedad (2.49%). La temperatura media anual oscila entre los 25° y 27° C. El rango de precipitación está entre 1,100 y 1,500 mm.

Se cuenta con gran diversidad de recursos naturales, existen grandes extensiones de áreas boscosas donde predominan las maderas preciosas como el cedro y la caoba y también buena cantidad de maderas duras tropicales, el litoral del municipio cuenta con el segundo arrecife más grande del mundo, el llamado Banco Chinchorro, la Bahía de Chetumal donde desemboca el Río Hondo es también hábitat de los manatíes, por ello se ha decretado como “Santuario del Manatí”. La parte sur, cercana a la ribera del Río Hondo es zona de vocación agrícola, también se tienen áreas donde se practica la ganadería.

Perfil Socio demográfico

Evolución Demográfica

Para el año 2007, la población del municipio era de 249,355 habitantes, de los cuales, 123,746 eran hombres y 125,609 eran mujeres, es decir, la población representa el 19.07% del total del estado.

La inmigración en este municipio es media, principalmente de personas residentes de la Península de Yucatán y del centro del país provenientes de anteriores programas de colonización del gobierno federal.

De acuerdo con datos del Censo de Población y Vivienda 2010, el municipio cuenta con un total de 262,748 habitantes, de los cuales, 130,394 son hombres y 132,355 son mujeres.

Infraestructura Social y de Comunicaciones

Educación

Para el año 2010, el número de personas de 5 años y más que contaba con la primaria era de 73,467. En el 2009, el total de escuelas en el municipio de educación básica y superior era de 532. En relación a las bibliotecas públicas, el municipio cuenta con un total de 15.

Universidad de Quintana Roo

Asimismo, se puede mencionar que ofrece la mayor cobertura educativa de todo el estado. En general, el municipio cuenta con 6 escuelas de educación inicial, 8 de educación especial, 162 de educación preescolar, 227 de educación primaria, 77 de educación secundaria, 1 de profesional medio (CONALEP), 23 de educación media superior, 1 de educación normal y 5 de educación superior, destacando la Universidad de Quintana Roo, que ofrece algunas Maestrías y diversos diplomados.

Vivienda

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2010, en el municipio existe un total de 64,874 viviendas particulares. El promedio de ocupantes por vivienda particular es de 3.7 personas.

En lo que respecta a lugares de esparcimiento para los niños y sus familias, se encuentra que el municipio cuenta con un total de 187 parques de juegos infantiles.

Vías de Comunicación

El total de las comunidades mayores de 50 habitantes cuenta con un camino de acceso, en el municipio existen dos carreteras principales, una que enlaza con el vecino estado de Campeche y otra que atraviesa la entidad hacia el norte, la cual permite el acceso al municipio de Felipe Carrillo Puerto, de ésta existe otra más que accede a Yucatán por una vía más corta. Otras carreteras importantes son la que corre paralela al Río Hondo hasta la frontera con Belice y la carretera Cafetal-Mahahual que comunica al litoral del Mar Caribe.

Se tiene un aeropuerto internacional y 4 aeropistas, que están localizadas en diversos centros de interés turístico: Kohunlich, Xcalak, Mahahual y Pultikú.

Existe una central camionera en la cabecera municipal, así como una central para autobuses que realizan el transporte al interior del municipio y con el vecino país de Belice.

Existe una terminal marítima con instalaciones para el atraque de transbordadores en Chetumal y otra terminal para transbordadores en Punta Calentura, cercano a Xcalak; en El Ubero existe un muelle para recepción de cruceros vía tenders, en Xcalak y Mahahual se

tienen muelles de madera para pescadores y en Banco Chinchorro una estación de apoyo para actividades de investigación y turísticas.

Actividad Económica

Agricultura

Se practica la agricultura en buena parte de la zona, se tiene una región cañera importante y se cultiva también arroz y productos hortofrutícolas, entre los que destaca el chile jalapeño.

Ganadería

A través del Programa Ganadero Estatal se ha fomentado desde 1993 a la fecha el establecimiento de praderas, el rescate de tierras ociosas y la construcción de infraestructura, para esta actividad. También se apoyó la creación de agro-asociaciones entre ejidatarios y particulares, se iniciaron programas de mejoramiento genético y de apoyo técnico; de esta forma el hato ganadero se incrementó en forma sustancial y actualmente apoyada por el Rastro TIF y una planta procesadora de leche. La actividad ganadera se encuentra entre las más importantes del municipio.

Forestal

La actividad forestal es importante en el municipio. Existen alrededor de 16 centros de almacenamiento y transformación de la madera y buena parte de la producción se destina a la exportación. Destaca en este rubro que la explotación forestal se realiza en base a un programa de manejo sustentable y que tres ejidos cuentan con la certificación internacional al respecto.

Pesca

Los principales productos pesqueros son: langosta, tiburón, caracol y escama, existen 5 cooperativas pesqueras que operan básicamente en la Costa Maya.

Industria

Existe una zona industrial cercana a la capital, que cuenta con algunos establecimientos en operación, sin embargo, no se trata de una actividad significativa en el contexto económico municipal.

Turismo

Debido a las características y la biodiversidad del municipio se estableció un programa de turismo alternativo, que combina las visitas a las zonas arqueológicas, la práctica de deportes acuáticos y el hospedaje en cabañas construidas con materiales de la región, a éste se le ha denominado programa Ecoturístico de la Zona Sur y contempla también la creación de infraestructura de baja densidad en la llamada Costa Maya, que comprende desde Xcalak hasta Punta Herrero.

Comercio

Hasta antes de la apertura comercial de nuestro país, Chetumal se consideró como un importante centro comercial de artículos de importación, debido al establecimiento de la zona libre, sin embargo, actualmente sólo cuenta con el régimen de región fronteriza que le permite ciertos beneficios al comercio. De tal manera, que se registra una actividad comercial importante pero ésta se vincula al comercio de productos nacionales.

Se tiene, en la capital todo tipo de comercios y las localidades con mayor número de habitantes del municipio también cuentan con tiendas de diferentes giros que permitan el abasto de los consumidores.

Atractivos Culturales y Turísticos

Museos

Destaca por su modernas instalaciones el llamado Museo de la Cultura Maya, donde en forma interactiva el visitante conoce los detalles de los asentamientos de esta gran cultura prehispánica.

También se tiene en Chetumal, el Museo de la Ciudad, y en la localidad de Bacalar el Museo del Fuerte “San Felipe Bacalar”.

Música

La tradicional música de esta región está compuesta por influencia del vecino estado de Yucatán, con la trova y las jaranas y, por otra parte, con la soca, el reggae y el Calipso de Belice, también existe producción musical local con algunos cantautores, donde predominan las composiciones tipo “bolero”.

Artesanías

En la zona se elaboran tejidos de palma y la cestería. También se ha impulsado con éxito la artesanía de madera tallada y el urdido de hamacas. Existe también tradición por el bordado a mano en la confección de los llamados “hipiles”, vestimenta femenina tradicional.

Gastronomía

Así como en el resto del estado, se tiene gran influencia de la cocina yucateca y beliceña. De esta última destaca el platillo “rice and beans”, que tiene la particularidad de estar cocinado con aceite de coco. También se elaboran tamales de xpelón (una variedad de frijol) y el sotobichay (brazo de reina) que es un tamal con chaya. Asimismo, se acostumbra el puchero y el chocolomo. En los días de “Todos los Santos” se preparan los “muchipollos” tamales de la región que se hornean y también existen platillos elaborados basado en pescados y mariscos, como el pan de cazón y el tikinxic, así como los preparados de caracol.

Centros Turísticos

Como atractivos turísticos el municipio tiene varios sitios arqueológicos a los cuales se puede llegar vía aérea o terrestre, entre los más destacados están: Kohunlich (que cuenta con aeropista), Dzibanché y Kinichná y también Oxtankah, mencionados anteriormente.

En la llamada Costa Maya es posible disfrutar de hermosas playas y del arrecife Banco Chinchorro que ahora forma parte del llamado Arrecife Mesoamericano. Aquí se

encuentran Xcalak y Mahahual, donde es posible practicar la pesca deportiva, es posible acceder a estos lugares por vía terrestre, marina o aérea.

Los principales factores a considerar para la selección micro localización se pueden señalar.

Monumento a la Bandera: está localizado en la explanada del Palacio de Gobierno junto a la Bahía de Chetumal, fue el primer monumento construido en Chetumal y está formado por un obelisco blanco que tiene una carátula de reloj en cada una de sus caras, este reloj fue el primero de su tipo que llegó a Quintana Roo llevado por el Gral. Ignacio A. Bravo y colocado en Santa Cruz de Bravo y cuando esta ciudad fue devuelta a los mayas el reloj se trasladó a Payo Obispo. Bajo cada una de las carátulas del reloj se encuentran inscritos los nombres de los principales héroes nacionales de las principales luchas de México: la Independencia, la Reforma y la Revolución mexicana.

Micro localización



1.- La gran afluencia de niños y jóvenes que acuden a la explanada de la bandera para divertirse y disfrutar sanamente de una tarde en familia, degustando de las variedades de diversión que ofrece este espacio territorial.

2.- La participación de la comunidad: hemos considerado ponerlo en la explanada de la bandera, ya que los fines de semana y días festivos, que son días claves los padres de familia y jóvenes asisten a este espacio para disfrutar de las actividades que ofrece este punto.

Clima.

La ciudad de Chetumal tiene un clima clasificado como Cálido subhúmedo con lluvias en verano, que es el que se registra en la totalidad continental del estado de Quintana Roo;⁶ la temperatura media anual que se registra es de 26.4 °C, el promedio anual as bajo que se ha llegado a registrar ha sido de 24.4 °C en 1965, mientras que el más elevado de 27.8 °C en 1997;⁷ la precipitación promedio anual es de 1289.7 mm de lluvia, siendo el menor promedio registrado de 793.5 mm en 1987 y el mayor promedio de 2186.5 mm en el año de 1954.8.

El clima se caracteriza por sus elevadas temperaturas la mayor parte del año y una elevada humedad. Se registra normalmente un fuerte calor durante la mañana y medio día, para posteriormente registrar lluvias ligeras durante la tarde, abatiéndose la temperatura para tener noches frescas. Las estaciones del año tiene débil registro en Chetumal; sin embargo, durante el invierno los frentes fríos que alcanzan la ciudad se caracterizan principalmente por vientos y lluvias que pueden hacer descender la temperatura.

Instalaciones



Canales de comercialización

3.1 Proveedor

La empresa de decoración o pinturas en figuras de yeso cuenta con la colaboración del proveedor que brinda de sus servicios con una amplia gama de diseños y precios accesibles en la compra al mayoreo el ACANTO. SA DE CV localizados en la ciudad del distrito federal. Ya que se ha investigado que esta empresa es la mejor opción en México en cuanto a la manufactura y fabricación de figuras de yeso, al ser una empresa mexicana también es otro motivo por el cual optamos por seleccionarlos como proveedor de la materia prima, así como el ser una empresa que cuenta con diseños únicos en el mercado y no se ha encontrado otro proveedor que maneja la cantidad de diseños con los que estos cuentan.

Nombre del empresario dueño Patricia Bazo Goeyens.

Correo de contacto: pbazo@elacanto.com.mx

Correo adicional: patricia_bazo@hotmail.com

3.2 Cadena de valor



A quienes les vendemos

Servicio dirigido a niños de dos años en adelante ya que se ha demostrado que desde esta temprana edad el gusto por las artes es una característica principal, esto nos justifica nuestra decisión de segmento de mercado

3.3 Publicidad

Radio

Se llego a la decisión de montar un spot en radio como medio de promoción y publicidad en la estación local del 97.7 del grupo Sipse radio Chetumal en un horario de 7:00 am ya que es un momento del día en el que el mercado al que está dirigido el servicio se encuentra yendo a sus lugares de trabajo y el público que escucha la radio es muy escaso y esta es la hora de mayor audiencia. Tomando en cuenta las siguientes tarifas de costos.

Chetumal

| | Por Segundo | Mención 30 segundos | Entrevista 3 minutos | Control Remoto 1 Hora |
|------------|--------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| MUSICAL | \$4.00 | \$150.00 | \$800.00 | \$4,500.00 |
| NOTICIEROS | \$6.00 | \$200.00 | \$1,000.00 | \$8,000.00 |

Anuncio en medios impresos

Periódico

Se utilizara los medios impresos como forma publicitaria de dar a conocer nuestros servicios.

El periódico elegido fue el POR ESTO de Chetumal quintana roo un espacio publicitario en la sección de clasificados con dimensiones de 5x5 centímetros que será un cupón de un 10 % de descuento en cualquier figura de yes, con un costo de \$150 por tres días que serán publicitados en un rango de tiempo de 30 días cada tres días antes de la quincena para utilizar estas fechas como estrategia destinada a su venta.

3.4 Promoción



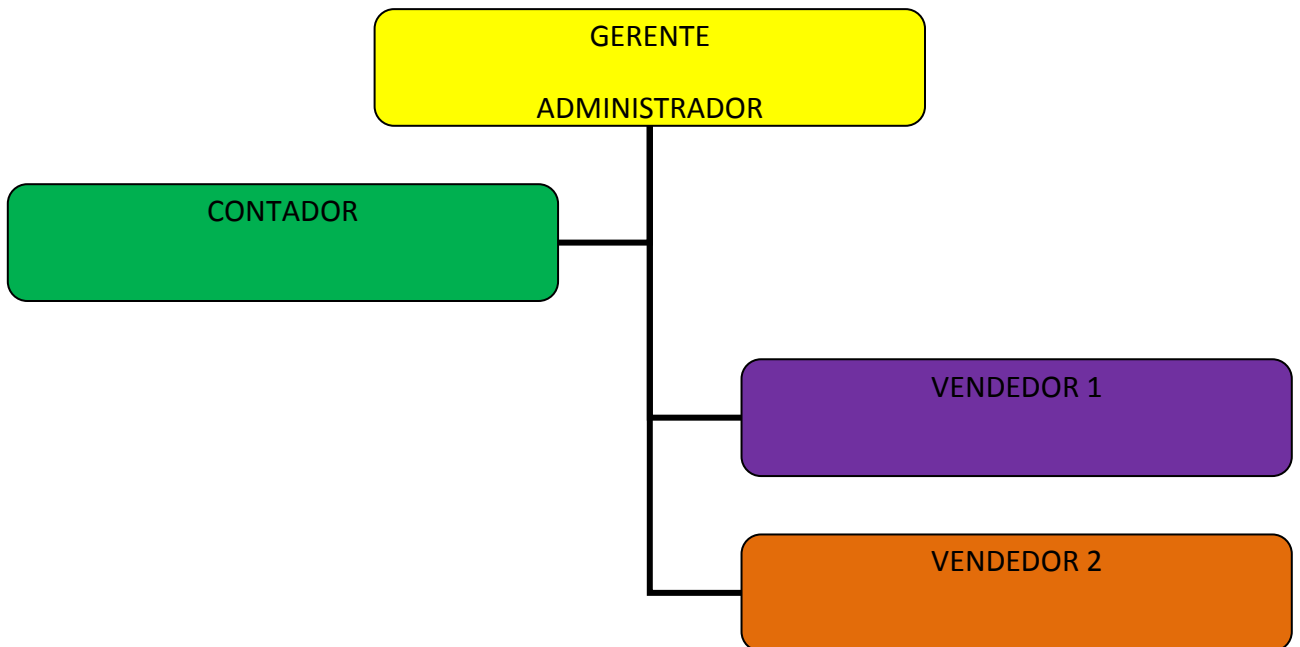
| | |
|---|---|
|  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |
|  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |
|  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |
|  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |
|  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |  <p><i>Cerámica en Yeso</i> "ArteKids"</p> <p>Cupón Descuento del 10%</p> <p>Imagen de Yeso</p> |

Volantes y otros medios publicitarios

También se utilizara este medio como forma de publicitar los servicios repartiendo los volantes con publicidad especifica de la empresa en puntos estratégicos como: dependencias gubernamentales, preescolares y escuelas de educación primaria, así como plazas y hoteles donde un agente de ventas proporcionara la información de paquetes de fiestas con los que cuenta la empresa. Los cupones de descuentos serán un medio de promoción así como en la compra de determinado número de figuras de yeso la próxima será gratuita.

También la utilización de cuponeras con descuentos en la compra de determinado número de figuras.

3.5 Organigrama



3.6 Puestos y perfiles

Gerente general y administrador:

- Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.
- Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.
- Coordinar con la Secretaria las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.
- Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.
- Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.
- Realizar cálculos matemáticos, algebraicos y financieros.
- Deducir o concluir los análisis efectuados anteriormente.

El encargado de este puesto debe ser capaz de realizar todas estas actividades así como la obligación de saber las labores de todos los demás departamentos. También debe contar con un trato agradable hacia el personal así como ser un líder y que sus decisiones sean realizadas en tiempo y forma.

El administrador se hará cargo de la Promoción y publicidad es por ello que debe tener una sólida preparación en las nuevas tecnologías y sistemas de organización social, el publicista centralista es un profesional idóneo para satisfacer las necesidades de anunciantes y consumidores, en un mundo que exige, cada día más, el conocimiento de nuevos lenguajes

Universidad de Quintana Roo

a fin de crear mensajes que permitan llevar productos y servicios hasta su destino final: el cliente. Como creativo estratégico formado en las áreas de publicidad, marketing, diseño, administración, investigación y producción audiovisual. También debe tener un conocimiento muy afondo del servicio que vendemos con el fin de que sus ideas seas coherentes con la actividad desarrollada.

Contador: El titular del departamento de finanzas debe ser una persona con pleno conocimiento. Capaz de analizar problemas y formular soluciones que se desempeñe profesionalmente y muestre aptitudes en las áreas contables, financieras, contables, tributarias, control, aseguramiento.

Debe ser analítico, creativo, estratégico, competente para diseñar, administrar y valorar información financiera y no financiera.

Vendedor: esta persona debe tener un completo conocimiento de estrategias de venta personales e impersonales así como una facilidad de prospección de nuevos clientes así como el seguimiento y cierre de estas ventas también disponibilidad de horario así como una licenciatura a fin en el área a desempeñar de ventas. También conocimiento de los paquetes con los que cuenta la empresa con el fin de promocionar los servicios en un área mayor de venta. También el manejo de personal debe ser una característica primordial de este puesto ya que tendrá a su cargo cuatro vendedores de áreas distintas, también control de papelería y herramientas de oficina son indispensables.

| Tabla de sueldos y salarios | | | | |
|------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|-------------------------|
| Puesto | Viernes | Sábados | Domingos | Total por semana |
| Gerente y Administrador | \$150 | \$150 | \$150 | \$450 |
| Contador | \$100 | \$100 | \$100 | \$300 |
| Vendedor 1 | \$60 | \$60 | \$60 | \$180 |

Políticas de trabajo

- 1.- El día de pago de los trabajadores será el último día de su fin de semana laboral (domingo)
- 2.- Queda estrictamente prohibido fumar en el área de trabajo.
- 3.- Solo el gerente de la empresa puede realizar solicitudes de compra al proveedor.
- 4.- El precio de ventas del producto será determinado según por el tipo de diseño que se elija basado en un tabulador de precios previamente designados.
- 5.- Una vez salida la mercancía no hay devolución.

Reglamento

- 1.- Usar el uniforme adecuadamente dentro del horario laboral.
- 2.- Queda prohibido el uso de palabras altisonantes y/o lenguaje ofensivo dentro del área de trabajo.
- 3.- Prohibido Ingerir alimentos en el área de trabajo si no es dentro de su tiempo de descanso.
- 4.- Prohibido el uso de celular o cualquier objeto electrónico que pueda distraer de sus labores.

Legalización De La Empresa:

El cual consiste en tres pasos importantes para tener las licencias de funcionamiento o permiso para trabajar:

El primer paso sería el siguiente:

Para poder darse de alta la empresa como persona física hay que darse de alta en la SHCP Federal por ser considerado pequeño contribuyente, realizando una cita previa para poder darse de alta con la siguiente documentación.

1. Original y copia de acta de nacimiento

2. Original y copia de la credencial de elector
3. Original y copia de un comprobante de domicilio
4. Original y copia de la CURP
5. Croquis de ubicación donde se señale las calles donde estará ubicado el domicilio fiscal

Una vez requisitado todo se crea la alta de la empresa así como las claves CIECF y la FIEL las cuales le servirán para las declaraciones en las cuales está obligada la persona a realizar sus pagos de impuestos.

Donde está obligada a pagar los Impuestos tales como ISR, IVA e IETU cada bimestre

El segundo paso sería el siguiente:

1. Original y copia del alta de Hacienda Federal
2. Formato de alta de Hacienda del Estado
3. Croquis de ubicación señalando calles y referencias
4. Comprobante de Domicilio

El tercer paso y último sería el siguiente:

Darse de alta en municipio con la siguiente documentación:

1. Original y copia del alta de Hacienda Federal
2. Formato de alta original y copia de municipio
3. Comprobante de domicilio
4. Pago de la CANACO así como del SIEM
5. Croquis de ubicación del negocio
6. Pago de uso de suelo y de basura

Anexos de formatos del reglamento ya presentado en la secretaria de trabajo y previsión social.

Reglamento interior de trabajo de la empresa

Denominada “*Artekids*”

El presente Reglamento interior de trabajo se aplicará en esta Empresa denominado “*Artekids*”, con RFC EACR820906, Representado por la C. ROSARIO DEL CARMEN ESCALANTE CARRASCO, el cual acredita su personalidad con identificación con fotografía 0338077340282, con domicilio fiscal CALLE: AVILA CAMACHO 30-B Colonia Infonavit Proterritorio 8, C.P. 77086 de esta ciudad Chetumal, Quintana Roo.

Dirigido al patrón y empleados

El Reglamento interior es una de las herramientas con que cuenta la empresa, sin embargo, a través de él la empresa podrá realizar actividades, lo que llevará a relacionarse con el trabajador para lograr una mejor convivencia dentro de la misma.

El capítulo V, Artículo 422 de la Ley Federal de trabajo define el Reglamento Interior de Trabajo como el conjunto de disposiciones, obligatorias para trabajadores y patrones en el desarrollo de los trabajos en una empresa y/o establecimientos.

Están sujetos el presente Reglamento, todas las personas que desempeñan cualquier trabajo para la empresa bajo su subordinación, quedando expresamente establecido que el presente Reglamento es de observancia obligatoria para la Empresa y los trabajadores a su servicio, incluyendo, desde luego, a todos los trabajadores que ingresan a prestar sus servicios a la Empresa con posterioridad.

El personal de la Empresa está obligado a cumplir todas las disposiciones de orden técnico y administrativo que dicte la misma.

Mediante este documento se les hace saber que deberán cumplir con las siguientes disposiciones y normas para el buen desempeño y funcionamiento de los servicios venta de cerámica y pellones, de acuerdo a los siguientes puntos:

La empresa se compromete a:

1. Informar debidamente a todos sus empleados por escrito de las horas de entrada y salida, días de descanso y periodo de reposo, que por ser esta una empresa de servicio que labora 6 días a la semana, todos sus horarios, días de descanso y periodos de reposo

se darán según las necesidades de la empresa, al firmar el trabajador su contrato está aceptando que no tendrá un turno fijo dentro de esta empresa.

Mantener el equipo de primeros auxilios debidamente equipado y a la vista por cualquier incidente.

2. Los trabajos pesados o que requiera de una fuerza física extrema se evitara para las mujeres embarazadas.
3. Otorgar a los trabajadores tiempo destinado para las comidas y periodos de reposo durante la jornada.
4. Otorgar permisos y licencias únicamente en caso de extrema necesidad y urgencia, comprobados por parte del trabajador y se soliciten con anticipación cuando sea posible, proponiendo alternativas para suplir su ausencia.
5. Pagar a todos los trabajadores el sueldo estipulado en su contrato individual en forma puntual y en los periodos previamente establecidos en las Oficinas de Gerencia General (los días 15 y ultimo de cada mes y/o el día penúltimo hábil de la quincena) Los días festivos en caso de que trabajen, su sueldo será del doble a su descanso, la remuneración será el doble mas su día normal de lo establecido en el contrato.
6. Entregar su comprobante de pago especificando los días trabajados, las percepciones y deducciones correspondientes.
9. Retener por vía nomina su descuento por crédito ante INFONAVIT con previo aviso.
10. Respetar sus periodos de vacaciones como marca la ley.
11. Todos los trabajadores de esta empresa sin excepción, serán afiliados al Seguro Social dentro de los términos que marca la Ley de la materia. Quedando en consecuencia a cargo de esta institución el otorgamiento de servicio médico y medicinas en los términos de este instituto y sus reglamentos
12. Pagar las cuotas del I.M.S.S, las aportaciones del S.A.R e INFONAVIT y amortizaciones por crédito a favor de los trabajadores..
13. Proporcionar a cada trabajador sus herramientas, accesorios y/o equipo necesario para el buen desempeño de sus labores en el área que le sea asignada.
14. Proporcionar a los trabajadores papelería y artículos de oficina necesarios para anotar las observaciones y así brindar un buen servicio a los clientes.
15. La empresa se compromete a respetar las incapacidades que el I.M.S.S expide a favor del trabajador por enfermedad general, riesgo de trabajo, por maternidad y demás que el instituto considere de acuerdo a la Ley.
16. Fomentar un ambiente de trabajo donde prevalezca la solidaridad, la unidad, el compañerismo y todas aquellas actividades que sean afines al respeto y mejoramiento de los trabajadores; estimulando las acciones de responsabilidad y honradez hacia su fuente de trabajo.

La empresa sancionara a los trabajadores que no cumplan con el presente reglamento interior de la empresa, además de la que señale la ley federal de trabajo de la siguiente manera:

1. Si la falta no es grave, se le hará una llamada de atención por escrito. (la que se agregara en su expediente personal).
2. En caso de incurrir nuevamente con la falta se le levantara la acta administrativa correspondiente y depositara ante la autoridad correspondiente.
3. Si el trabajador faltase a sus labores periódicamente sin justificación alguna se le levantara la acta administrativa, si incurre nuevamente en la falta se le suspenderá del trabajo que podría ser desde un día y máximo ocho días sin goce de sueldo, como medida disciplinaria, según el Art. 423 Frac. X de la L.F.T.
4. Los trabajadores que ingresen a sus labores después de la hora de entrada, serán considerados como trabajadores con retardos o falta y serán sancionados en los términos del presente Reglamento.
5. Si la falta es tan grave de acuerdo al Reglamento Interior de la Empresa y de la Ley federal de trabajo se le puede rescindir de la relación laboral.
6. Todo trabajador que NO informe al área administrativa al ingresar a la nomina del mismo de sus adeudos del INFONAVIT, será dado de baja automáticamente.

Los trabajadores de “*Antekids*” se comprometen a:

1. Entregar los documentos que les sean solicitados a la brevedad posible en la área Administrativa.
2. Informar a la área Administrativa sobre algún descuento por crédito ante INFONAVIT, pensión alimenticia, etc.
3. Dar esmerada atención y consentimiento que correspondan, no solo a la buena educación, sino a la conciencia del papel que desempeña como servidor público.
4. Incurrirán en retardo los trabajadores que se presenten al desempeño de sus labores 6 minutos después del horario estipulado.
5. Después de 15 minutos de la hora señalada, para el inicio de labores se considera como falta de asistencia injustificada.
6. Si el trabajador abandona sus labores sin autorización y no avisa al administrador del motivo de salida, se considera falta de asistencia injustificada.
7. Las faltas injustificadas de asistencia privan al trabajador del derecho de percibir el salario correspondiente al tiempo de labores no desempeñadas.
8. Cuando un trabajador no pudiere hacer uso de las vacaciones en los periodos señalados por las necesidades del servicio, disfrutara de ellas dentro de los 30 días siguiente, pero en ningún caso los trabajadores que laboren en periodo de vacaciones tendrá derecho a doble pago de sueldo.

9. Los trabajadores no podrán negarse a disfrutar de sus vacaciones en los periodos que señalan al efecto. Los periodos de vacaciones no son acumulables.

Derechos de los trabajadores

1. Percibir los emolumentos que les corresponden sin más descuentos que los autorizados.
2. Disfrutar de los descansos, vacaciones, permisos y licencias que establecen este reglamento, en los casos y con los requisitos previos en el mismo.
3. Tendrán derecho a cinco minutos de tolerancia de acuerdo a su horario estipulado.
4. No ser separados del servicio sino por causa justificada, de acuerdo con lo previsto en la Ley de la materia y en este reglamento.
5. Renunciar al empleo.
6. Ser tratados en forma atenta por sus superiores y respetuosa por sus inferiores.
7. Ocupar el puesto que desempeñan al reintegrarse al servicio después de ausencia por enfermedad, maternidad o licencia.
8. Podrán los trabajadores otorgar un carta poder con dos testigos, anexando copia de sus identificaciones para que le sea pagado su sueldo, en caso de estar imposibilitado a caminar o alguna enfermedad contagiosa de acuerdo al certificado médico del I.M.S.S.

Obligaciones de los trabajadores además de lo Establecido en el artículo 134 de la ley federal de trabajo

1. Apegarse estrictamente a todas las disposiciones de este reglamento.
2. Presentarse a sus labores aseados y vestidos con decoro.
3. Asistir con puntualidad al desempeño de sus labores y cumplir con las disposiciones que se dicten para comprobarla.
4. Acatar las órdenes e instrucciones que reciban de sus superiores en asuntos propios del servicio.
5. Ser respetuosos con sus superiores, sus iguales y sus subalternos.
6. Tratar con cortesía y diligencia al público.
7. Responder del manejo apropiado de documentos, correspondencia, valores y efectos que se les confíe con motivo de su trabajo.
8. Tratar con cuidado y conservar en buen estado los vehículos, muebles, maquinas y útiles que se les proporcionen para el desempeño de su trabajo.
9. En caso de renunciar entregar con toda anticipación los expedientes, documentos, valores o bienes cuya atención y administración o guarda estén a su cuidado.
10. Comunicar oportunamente a sus superiores los desperfectos o cualquier irregularidad de que tengan conocimiento u observen en el servicio.

11. Comunicar oportunamente a la Gerencia los problemas que surjan del negocio para así reportarlo al departamento correspondiente
12. Reportar los Accesorios, documentos u artículos de valor olvidados por las personas que estén en nuestro punto de venta.
13. Poner en conocimiento a la Empresa las enfermedades contagiosas que padezcan, tan pronto como tengan conocimiento de las mismas.
14. Registrar su domicilio particular y dar aviso cuando lo cambie dentro de los 10 días siguientes.
15. Los empleados de esta empresa deberán portar el uniforme con gáfete, para poder identificarse de lo contrario se le sancionará a quien no cumpla.
16. Deberán ser amables, atentos para con los clientes sin distinción alguna.
17. En caso de ausencia por caso fortuito o fuerza mayor, los trabajadores deberán dar aviso a la empresa y al regresar a sus labores deberán comprobar de inmediato la causa de su ausencia. Se consideraran causas legales de ausencia las apuntadas en el artículo 42 de la Ley y las que la empresa acepte como fuerza mayor, debiendo el trabajador acreditar en todo caso la causa de la ausencia. El incumplimiento tendrá como consecuencia que la falta se considere injustificada.
18. En los casos de ausencia por enfermedad general, los trabajadores, para justificar sus faltas, deberán presentar a la Empresa las constancias de incapacidad que les haya expedido el IMSS.
19. La comprobación de la justificación deberá ser hecha por el trabajador dentro de las 48 horas siguientes al momento en que faltó a sus labores.
20. Todos los trabajadores están obligado a firmar los recibos de nomina o cualquier documento que exija la Empresa como comprobante del pago de los salarios y cualquier otra prestación recibida. La negativa del trabajador a otorgar la firma de los documentos, relevaran a la Empresa de entregar los salarios o prestaciones respectivos hasta en tanto no otorgue dichas firmas.

“Queda estrictamente prohibido a los trabajadores de esta empresa”

1. Suspender o abandonar sus labores en horas de trabajo, sin permiso escrito del jefe respectivo o autorizado por la dirección, pues se considerará abandono de trabajo y se sancionará de acuerdo con la ley de la materia.
2. Ingerir bebidas embriagantes, drogas o enervantes dentro de la empresa.
3. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez, en estado inconveniente, o bajo la influencia de algún narcótico o droga enervante.
4. Pedir a los clientes gratificaciones por el buen servicio prestado.
5. Dedicarse a asuntos ajenos a sus labores a las horas de trabajo.
6. Incurrir en faltas de integridad y honradez, en casos de violencia, amagos, injurias, malos tratos a sus jefes sea dentro o fuera de las horas de labores.

7. Faltar a sus labores sin causa justificada o sin previo permiso escrito de sus jefes y/o autorizado por la dirección.
8. Cometer actos inmorales en el centro de trabajo, ofrecer o sostener relaciones sexuales con los clientes o con sus superiores dentro de sus horas de labores.
9. Celebrar reuniones o actos de carácter sindical o de otra índole.
10. Comprometer con su imprudencia, descuido o negligencia la seguridad del lugar donde se desempeñe el trabajo de las personas que ahí se encuentran.
11. Portar armas dentro de las horas de labores, excepto en los casos que por razón de las funciones encomendadas estén autorizadas para portarlas.
12. Comunicar a cualquier persona secretos o informes sobre asuntos o negocios de la empresa.
13. Sacar de la Empresa documentos, útiles, herramientas u objetos pertenecientes a la misma o que estén bajo su cuidado o guarda, sin permiso por escrito dado por los Representantes de la Empresa.

Estos documentos como el Reglamento Interior de la Empresa, El contrato Individual de Trabajo, las responsabilidades de cada Área y trabajador son de carácter obligatorio a igual del contenido de la Ley Federal de Trabajo.

Manual de responsabilidades de *ArtelKida*

Responsabilidades del empleado

Propósito:

Asegurar que las ventas de pellones y cerámicas sean debidamente realizadas a las personas que lo requiera dando un buen servicio, atención y precios establecidos, pretendiendo en ello, conservar un prestigio y buena imagen del negocio.

Finalidades- Hora de entrada 15 minutos antes.

1. Atender a los clientes desde que llegan, hasta que se retiran, realizando las funciones de prestador de servicios.
2. Verificar la correcta aplicación de los consumos de cada cliente evitando confusiones o errores en su aplicación.
3. Mantener en orden y limpia su área de trabajo.
4. Reportar a la gerencia los comentarios y sugerencias de los clientes, también los desperfectos detectados para corregirlos.
5. Conocer el manejo de la papelería y realización del reporte de caja.

6. Conocer el manejo del equipo a cargo. (máquina registradora, calculadora, etc.)
7. Saber aplicar las tarifas correspondientes por consumo.
8. No realizar actividades que no correspondan a sus funciones, así mismo, el de permitir que sin autorización se realicen compras que no esté autorizado por el departamento de compras
9. La presentación personal y del uniforme debe ser impecable y con excelente presencia para la buena imagen del restaurant

Responsabilidades del gerente

Propósito:

Tener una administración donde pueda tomar las decisiones importantes para el prospero crecimiento de la empresa así como coordinar el trabajo de todo su personal a cargo para aso conservar un prestigio y buena imagen del negocio.

Finalidades- Vigilar que todos estén trabajando según las metas propuestas.

1. Realizar diariamente una supervisión general del Negocio.
2. Vigilar los ingresos y egresos económicos del Negocio.
3. Atender en forma personal a los clientes que deseen hacer contratos con la gerencia o que soliciten presupuestos.
4. Supervisar constantemente los problemas que sucedan en el Negocio.
5. Mantener estrecha comunicación con el departamento de contabilidad y compras en cuestión de finanzas.
6. El gerente es el responsable para autorizar descuentos.
7. Representar al Negocio en todos los actos o eventos que se requieran.
8. Vigilar el buen desempeño del empleado en el Negocio, ya que de ahí se obtiene la información del porcentaje de venta.

Responsabilidades del administrador

1. Hacer diario la auditoria.
2. Checar diario el área, ver que se mantengan ordenadas y limpias.
3. Estar bien enterado del control de ventas.
4. Checar que el personal este debidamente uniformado.
5. Atender con amabilidad a las personas que soliciten presupuesto o reservaciones.
6. Tener estricto control del personal, ejemplo: Atención al público, atención al Teléfono, ver que no se nieguen los pellones o las cerámicas.

7. Estar en comunicación constante con la Dirección General.
8. Cubrir al empleado cuando falte.
9. Reportar a la Dirección General todos los problemas que tenga el negocio.
10. Informar a la Dirección del Negocio con barras graficas la la venta del negocio para la toma de decisiones.

Responsabilidades del supervisor de finanzas, contabilidad y compras

1. Checar el reporte de venta.
2. Preparar las fichas de depósitos
3. Llevar los saldos de las chequeras.
4. Estar pendiente de los pagos importantes como: Prestamos a bancos, agua, luz, teléfono, seguro social, S.A.R., 2% sobre nomina, entero provisional.
5. Checar y estar pendiente de los pagos de proveedores.
6. Quincenalmente hacer las nominas y enviarlas al despacho, elaborar los sobres, tabular la denominación del dinero, ensobrar y pagar.
7. Checar que se elaboren altas, bajas y modificaciones del seguro social.
8. Checar que se hagan contratos, gaffest, tarjetas de asistencia, etc. De las personas de nuevo ingreso.
9. Checar que el archivo del personal este al día.
10. Revisar las facturas de los proveedores antes de hacer el pago.
11. Hacer una lista de saldos de cartera semanal o quincenal.
12. Maneja un fondo de \$900.00 paga gastos pequeños del Negocio.
13. Se lleva arqueos de caja cada semana.
14. Asentar los cheques expedidos en un libro como referencia.
15. Elaborar un reporte mensual de ingresos y egresos del Negocio.
16. Vigilar el vencimiento de contratos.

RESPONSABILIDADES DEL DEPARTAMENTO DE MERCADOTECNIA

1. Hacer la promoción y publicidad del negocio.
2. Checar diario que el empleado este dando los flayer y publicidad que se maneje del negocio.
3. Estar bien enterado del control de ventas.
4. Checar que el personal le informe si las promociones están funcionando.
5. Atender con amabilidad a las personas que le pidan alguna información del negocio.
6. Estar en comunicación constante con la Dirección General.
7. Reportar a la Dirección General todos los problemas que tenga el negocio con las promociones y publicidad que no sean necesarias o que la dirección general no sepa.

8. Informar a la Dirección del Negocio con barras graficas la venta del negocio con la promoción y publicidad realizada para la toma de decisiones futuras.

3.7 Conclusiones del Estudio Técnico

Hasta esta etapa del proyecto se ha notado que la inversión es bastante baja por lo tanto pensamos que es un proyecto viable y que a corto plazo se recupera el dinero invertido inicialmente y solo se necesitan 3 socias máximo. Consideramos que la empresa puede ser un pequeño contribuyente y como máximo una persona física de actividad empresarial, ya que considerando que a menor inversión es mayor el margen de utilidad que puede tener la persona y puede arriesgarse a invertir en este proyecto sin tener el menor riesgo de perder su dinero si no al contrario de tener beneficios en corto plazo.

Estudio Económico-financiero

En este apartado mostramos el estudio económico-financiero del proyecto “ArteKids”. Se presentará el monto de la inversión inicial, los gastos fijos y variables, sueldos y salarios del personal con el que contará la empresa.

De igual manera integramos el Balance General del Año Cero, así como el flujo efectivo, el estado de resultados y la proyección a 5 años.

Componentes y monto de la inversión inicial.

Para llevar a cabo el proyecto ArteKids es necesaria una inversión de \$17,680.00 como se ve no es una inversión fuerte ya que se puede solicitar un préstamo bancario donde se dan a corto y largo plazo, y con las ganancias que se pueden obtener al realizar el proyecto se puede liquidar sin problema alguno.

Definición y clasificación de costos fijos y variables.

A continuación se presentan los costos fijos y variables correspondientes al año del 2012. Dentro de los primeros se considero el sueldo del personal administrativo y vendedores debido a que son de planta al cual se le pagara un sueldo base, al igual que las prestaciones que conforme a la ley le corresponde.

En los costos variables se encuentran los gastos que son susceptibles a variaciones de acuerdo al uso, la publicidad y la materia prima las cuales varían según la temporada en el **año. Cabe mencionar que estos varían dependiendo de la demanda que se vaya presentando.**

A través de la proyección de los flujos de efectivo se puede concluir que la empresa es rentable, ya que los primeros 2 años de la empresa los saldos son positivos y los 3 restantes se mantienen estables. Por lo que la empresa tiene ganancias constantemente.

Universidad de Quintana Roo

Balance General proyectado.

| ARTEKIDS Balance General | AÑO 1 2013 | AÑO 2 2014 | AÑO 3 2015 | AÑO 4 2016 | AÑO 5 2017 |
|-------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Activo circulante | | | | | |
| Caja y bancos | \$85,143 | \$196,940 | \$344,390 | \$478,770 | \$546,811 |
| Clientes | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Inventarios. | \$4,212 | \$5,130 | \$6,161 | \$6,341 | \$0 |
| Total activo circulante | \$89,355 | \$202,069 | \$350,552 | \$485,111 | \$546,811 |
| Activo Fijo | | | | | |
| Terreno | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Edificio | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Comunicaciones | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Mobiliario y equipo | \$3,276 | \$6,522 | \$5,794 | \$5,066 | \$4,338 |
| Acondicionamiento (m²) | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Computadoras y maquinas | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Otros | \$1,620 | \$1,440 | \$1,260 | \$1,080 | \$900 |
| Depreciación acumulada: | -\$544 | -\$1,118 | -\$2,026 | -\$2,934 | -\$3,842 |
| Total activo fijo | \$4,896 | \$7,962 | \$7,054 | \$6,146 | \$5,238 |
| Activo total | \$94,251 | \$210,031 | \$357,605 | \$491,256 | \$552,049 |
| Pasivo Circulante | | | | | |
| Proveedores | \$316 | \$385 | \$462 | \$476 | \$0 |
| Créditos bancarios | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Total pasivo circulante | \$316 | \$385 | \$462 | \$476 | \$0 |
| Pasivo largo plazo | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Pasivo total | \$316 | \$385 | \$462 | \$476 | \$0 |
| Capital Contable | | | | | |
| Capital social | \$3,000 | \$3,000 | \$3,000 | \$3,000 | \$3,000 |
| Resultados de ejercicios anteriores | \$82,297 | \$195,816 | \$340,588 | \$478,942 | \$547,441 |
| Resultado del ejercicio | \$8,638 | \$10,830 | \$13,556 | \$8,839 | \$1,608 |
| Total Capital Contable | \$93,935 | \$209,646 | \$357,143 | \$490,781 | \$552,049 |
| Pasivo + Capital | \$94,251 | \$210,031 | \$357,605 | \$491,256 | \$552,049 |

Universidad de Quintana Roo

Estado de Resultado Proyectado.

| | AÑO 1 2013 | AÑO 2 2014 | AÑO 3 2015 | AÑO 4 2016 | AÑO 5 2017 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| ARTEKIDS | | | | | |
| Estado de Resultados: | | | | | |
| Ingresos: | | | | | |
| Nacional: | | | | | |
| Ingresos por productos | \$548,775 | \$668,369 | \$814,025 | \$904,165 | \$924,115 |
| Ingresos por servicios | \$19,931 | \$24,275 | \$29,565 | \$32,839 | \$33,564 |
| Internacional: | | | | | |
| Ingresos por productos | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Ingresos por servicios | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Total Ingresos | \$568,706 | \$692,644 | \$843,590 | \$937,004 | \$957,679 |
| Egresos: | | | | | |
| Gastos fijos | \$194,656 | \$258,742 | \$343,927 | \$457,158 | \$607,667 |
| Sueldos y salarios | \$151,200 | \$158,619 | \$158,619 | \$158,619 | \$158,619 |
| Gastos Variables | \$58,058 | \$65,472 | \$73,776 | \$79,157 | \$80,903 |
| Otros (Gtos de Venta, etc.) | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Total costos | \$403,914 | \$482,834 | \$576,322 | \$694,934 | \$847,190 |
| Utilidad antes de I,I,D,A. | \$164,792 | \$209,810 | \$267,268 | \$242,070 | \$110,489 |
| Depreciación y Amortización | -\$544 | -\$574 | -\$908 | -\$908 | -\$908 |
| Utilidad (pérdida) de Operación | \$165,336 | \$210,384 | \$268,176 | \$242,978 | \$111,397 |
| Gastos financieros corto plazo | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Gastos financieros largo plazo | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Utilidad antes de impuestos | \$165,336 | \$210,384 | \$268,176 | \$242,978 | \$111,397 |
| ISR (35%) | \$57,868 | \$73,634 | \$93,862 | \$85,042 | \$38,989 |
| PTU (10%) | \$16,534 | \$21,038 | \$26,818 | \$24,298 | \$11,140 |
| Utilidad (pérdida neta) | \$90,935 | \$115,711 | \$147,497 | \$133,638 | \$61,268 |
| Margen de utilidades netas: | 15.99% | 16.71% | 17.48% | 14.26% | 6.40% |

El estado de pérdidas y ganancias refleja ganancias por más de \$ 90,000.00 en el primer año, el cual nos permite poder liquidar el préstamo bancario que realizamos en tiempo y forma y poder liquidarlo en el tiempo estipulado, aun con el incremento de la inflación y la demanda la empresa refleja un equilibrio económico.

Punto de Equilibrio Económico.

Debido a que los costos de producción son menores a los precios de venta se tiene un punto de equilibrio positivo.

Razones Financieras.

| Razones Financieras | AÑO 1 2013 | AÑO 2 2014 | AÑO 3 2015 | AÑO 4 2016 | AÑO 5 2017 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Actividad | | | | | |
| Ventas netas a activos fijos | 11615.73% | 8699.73% | 11959.60% | 15246.58% | 18284.45% |
| Ventas netas a capital contable | 605.43% | 330.39% | 236.21% | 190.92% | 173.48% |
| Gastos a ventas netas | 71.02% | 69.71% | 68.32% | 74.17% | 88.46% |
| Apalancamiento | | | | | |
| Pasivo total a capital contable | 0.34% | 0.18% | 0.13% | 0.10% | 0.00% |
| Productividad | | | | | |
| Utilidad de operación a ventas netas | 28.98% | 30.29% | 31.68% | 25.83% | 11.54% |
| Utilidad neta a ventas netas | 15.99% | 16.71% | 17.48% | 14.26% | 6.40% |

| Integración de activos fijos | | | | | |
|---|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <u>1. Valor de activos fijos</u> | | | | | |
| Terreno | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Edificio | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Comunicaciones | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Mobiliario y equipo | \$3,276 | \$6,522 | \$5,794 | \$5,066 | \$4,338 |
| Acondicionamiento (m ²) | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Computadoras y maquinas | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Otros | \$1,620 | \$1,440 | \$1,260 | \$1,080 | \$900 |
| Propiedades, planta y equipo | \$4,896 | \$7,962 | \$7,054 | \$6,146 | \$5,238 |
| <u>2. Inversión (\$) en activos fijos</u> | | | | | |
| Terreno | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Edificio | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Comunicaciones | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Mobiliario y equipo | \$3,640 | \$3,640 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Acondicionamiento (m ²) | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Maquinaria | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Otros | \$1,800 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Inversión total | \$5,440 | \$3,640 | \$0 | \$0 | \$0 |
| <u>Depreciación activos fijos (\$)</u> | | | | | |
| Terreno | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Edificio | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Comunicaciones | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Mobiliario y equipo | -\$364 | -\$394 | -\$728 | -\$728 | -\$728 |
| Acondicionamiento (m ²) | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Maquinaria | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Otros | -\$180 | -\$180 | -\$180 | -\$180 | -\$180 |
| Depreciación acumulada | -\$544.00 | -\$1,118.33 | -\$2,026.33 | -\$2,934.33 | -\$3,842.33 |
| Depreciación Mensual | -\$45 | -\$93 | -\$169 | -\$245 | -\$320 |
| <u>Depreciación (%)</u> | | | | | |
| Terreno | | | | | |
| Edificio | | | | | |
| Comunicaciones | | | | | |
| Mobiliario y equipo | | | | | |
| Acondicionamiento (m ²) | | | | | |

| |
|---------------------|
| Maquinaria Otros |
|---------------------|

Con estos datos en general se pueden observar la buena situación financiera en la que se encuentra la empresa de acuerdo a la razón financiera en general durante estos 5 años que se proyectan. La liquidez presenta una situación estable y lo cual nos dice que el proyecto es rentable ya que posee una solidez financiera para hacer frente a la operación del negocio.

3.8 Conclusiones.

En base al análisis de los estados financieros proyectados para los siguientes cinco años los cuales arrojaron ganancias, se puede concluir que el proyecto ArteKids es rentable debido a que:

- ✓ Los costos totales son menores a los ingresos percibidos
- ✓ Los flujos de efectivo indican que hay buena liquidez para cumplir con las obligaciones adquiridas.
- ✓ Los indicadores basados en el análisis de los resultados de flujo de efectivo, así como la tasa de rendimiento resultan buenas para la explicación financiera de la empresa

Por lo tanto el riesgo de inversión es bajo y será fácil encontrar socios dispuestos a invertir. La recomendación final sería llevar a cabo el proyecto en donde los puntos de inversión sean más fuertes y poder expandirnos poco a poco a todos los centros comerciales y parque más conocidos en la zona sur del edo. De Quintana Roo..