



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

“PROYECTO ABe GRUPO DE TRABAJO”

TESIS COLECTIVA

**QUE COMO PARTE DE LOS REQUISITOS PARA
OBTENER EL GRADO DE:**

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A N :

MARÍA REYNA SALINAS ESPINOSA

RICARDO ANGUIANO SOTO

SANTIAGO DE QUERÉTARO, QRO., 13 DE OCTUBRE DEL 2009

H73428

TS

658.404

5165p

INDICE

Introducción	1
Objetivos y Metas	4
Planteamiento del Problema	5
CAPITULO I	6
Estudio de Mercado	
Origen del Grupo de Trabajo	7
Resumen de Inversión por Fuente participante	8
El Producto	8
Método de Análisis de Progresión Lineal	10
CAPITULO II	13
Estudio de Disponibilidad de Insumos	
Situación Financiera	15
CAPITULO III	16
Localización	
Macro localización	17
Micro localización	22
CAPITULO IV	24
Estudio de Ingeniería del Proyecto	
Análisis FADO	28
CAPITULO V	29
Estudio de Inversión y Financiamiento, Evaluación financiera	
CAPITULO VI	35
Proyecciones Financieras	
CAPITULO VII	
38	
CAPITULO VIII	41
Organización del Proyecto	
CAPITULO IX	43

Reglamento interior de Trabajo

CAPITULO X 60

Manual de la Organización

CAPITULO XI 65

Conclusión General.

GLOSARIO 68

ANEXOS 75

BIBLIOGRAFIA 77

Introducción

(JUSTIFICACION)

La situación financiera a generado graves problemas económicos; parte de la población a quedado desempleada y con ello las familias buscan sufragar sus gastos ya sea a través de empleos informales como son los comerciantes ambulantes; La minoría implementara otras estrategias como pueden ser la inversión de sus ahorros en el establecimiento de su propio negocio. Para aquellos que no cuentan con el capital suficiente, una de las formas es el financiamiento privado o gubernamental. Para acceder a estos créditos es necesaria la realización de un proyecto de inversión mismo que deberá comprobar la sustentabilidad y rentabilidad del mismo. El gobierno a creado una serie de organismos que apoyan a las pymes, otorgándoles créditos a intereses muy bajos, además de brindar asesoría en la realización de el proyecto, en donde se evaluara si es o no viable.

Dada la situación y por todo lo expuesto anteriormente, consideramos que uno de los medios para tener solvencia económica es el financiamiento de proyectos de inversión. Un organismo gubernamental que brinda dichos apoyos es FONAES y cuyo organismo nos apegaremos para la realización del proyecto de inversión basado en joyería fina de piedras preciosas y semi-preciosas montada en plata ley.

En los últimos años Querétaro a tenido un crecimiento exponencial, dicho crecimiento a favorecido para considerar a nuestro estado, en uno de los mejores para vivir, además de ser punto estratégico para la distribución de mercancía y situarse como uno de los lugares mas turísticos a nivel regional, nacional e internacional. Sin lugar a duda la venta de joyería de plata es uno de los negocios mas rentables a pesar de que los productos que actualmente se ofrecen en el mercado, no siempre son de la calidad esperada y por tanto nuestro nicho principal de mercado que son los turistas extranjeros y nacionales no tengan un producto artesanal que proporcione una excelente calidad, los precios suelen ser en ocasiones exorbitantes o precios bajos con mala calidad. Sin importar todo esto continua siendo una importante derrama económica.

Nuestro Proyecto denominado "ABe Grupo de trabajo" como se le ha llamado, busca obtener un nicho aun no explotado como lo es el montar piedras finas y semi-finas en plata. La joyería contara con diseños innovadores y exclusivos, sobre todo con finos acabados a precios razonables. Actualmente las piedras preciosas y semi-preciosas son llevadas y montadas en Taxco Guerrero pues no se cuenta con el capital necesario para invertir en la materia prima inicial como lo es la plata en granalla y los costos de fabricación, principalmente la mano de obra inicial, ya que nosotros contamos con la maquinaria suficiente para la operación ya que desde el año 1982 realizamos el trabajo de lapidaria al darle forma y figura a piedras preciosas, semi-preciosas y cristal. Todo el proceso de traslado, diseño y montaje de la piedra se realizan en nuestras instalaciones.

Por lo antes expuesto se considero pertinente buscar un financiamiento que nos permitiera la operación inicial, de un proyecto de comercialización de nuestros diseños de joyería que incluyera bajar los costos de venta eliminando los intermediarios que son los que encarecen el producto final. Buscando nuevos mercados para el producto final que son nuestros diseños de piedras montadas en plata ley 9.25. Además de afianzarnos en el mercado local, regional y nacional, nuestro enfoque de crecimiento, es buscar la exportación de las piezas al extranjero con la más alta calidad. El mercado internacional, siempre ha considerado a la joyería mexicana como una de las más atractivas por su carácter artesanal y sus diseños originales.

Por todo lo antes expuesto concluimos que el proyecto "ABe Grupo de Trabajo" tiene un alto índice de probabilidad de éxito, ya que su nicho de mercado esta definido y su calidad y experiencia en el ramo joyero los avalan. Cabe hacer mención que dicho proyecto ya se encuentra en operación en el municipio de Querétaro.

Es importante resaltar que deba la situación económica de nuestro país y del mundo en general, una de las herramientas mas eficaces para lograr una estabilidad económica familiar y en la sociedad, solo a través del ingenio y la audacia planeada concienzudamente podremos abatir la situación critica en la que nos enfrentamos como sociedad y nación.

El objetivo del presente proyecto es cubrir la necesidad de las personas que desean consumir productos de joyería fina en piedras preciosas y semi - preciosas montada en plata Ley de alta calidad ya que este mercado potencial presenta una gran oportunidad en la ciudad de Querétaro y los principales centros turísticos de la república.

A continuación veremos un poco de cómo se organizaron, los iniciadores del taller familiar y la historia del taller hasta nuestros días.

En nuestro país se ha identificado tradicionalmente con la explotación de metales preciosos, esto ofrece la oportunidad de incursionar de manera más agresiva hacia una nueva conquista, la del mercado de la joyería de alto diseño y atractivos márgenes de beneficio.

Actualmente la oferta exportadora nacional en joyería es mayoritariamente de cadenas que se dedican a la comercialización de oro, y la joyería con motivos regionales y con un gran componente étnico. Estas piezas ofrecen márgenes reducidos, (entre 4 y 6%), al productor, carecen de diseño innovador y son fácilmente copiados. Adicionalmente, el esquema típico de comercialización por vendedores comisionistas y mayoristas conduce a las empresas productoras a un esquema pernicioso de un solo gran cliente. La mayoría de esta oferta tiene deficiencias en los acabados y la ley del mineral usado está por debajo de los estándares internacionales.

Lo que nuestro proyecto propone es romper el paradigma tradicional y ofrecer un producto con un alto valor agregado de diseño, poco volumen, finos acabados y con estándares de calidad internacional, pensando inicialmente en el mercado de los destinos turísticos nacionales y en el mercado de los EE.UU., que crece a tasas de 6%

anuales y ofrece oportunidades de apertura comercial. Con el objetivo de aprovechar estas bondades nace el grupo de trabajo ABe.

Sólo el mercado de consumo de joyería de diseño en los EE.UU. representa una gran oportunidad de comercialización de los productos de grupo ABe.

La apertura comercial, la mano de obra calificada y el factor cultural, ligado a una inversión en diseño constituyen los principales componentes del presente proyecto. El esfuerzo de investigación aquí plasmado revela además que las limitaciones económicas no son un impedimento para embarcarse en una inversión como la desarrollada en el presente proyecto, queriendo con ello despertar el interés de aquellas instituciones de apoyo a la empresa social que ven en la joyería de diseño una oportunidad de negocio.

El esquema operativo del proyecto contempla inversión en maquinaria de primera línea, contratación de personal calificado, un proceso de selección del diseñador extranjero para el primer año, personal especializado en la comercialización del producto y la incorporación de todos los procesos esenciales para asegurar la calidad del producto.

El análisis financiero se muestra positivo, arrojando un beneficio económico sustentable a un período de 5 años. Los análisis de sensibilidad muestran un proyecto sólido, que resiste fluctuaciones severas en las variables más importantes.

El proyecto es el resultado de casi un año de investigación exhaustiva, durante el cual los autores han quedado convencidos de las bondades de éste. El resultado final de este año de trabajo es un proyecto rentable y accesible, cuyo riesgo de implementación es bajo.

Por todo lo antes mencionado consideramos que nuestro proyecto tiene una viabilidad y amplitud que permitirá hacer sustentable el antes mencionado proyecto.

Las instalaciones se encontraran en la calle de Riva palacio # 2-A en la Colonia Lindavista, C.P. 76168, en Querétaro, Querétaro, México.

LOS TESISISTAS

PASANTE. MARIA REYNA SALINAS ESPINOSA

PASANTE. RICARDO ANGUIANO SOTO

Proyecto Productivo, de servicios y comercial.

OBJETIVOS GENERALES:

1. Ser la primera empresa que logre unir el ámbito empresarial del alto diseño en joyería fina sin perder un carácter artesanal característico de nuestro país.
2. Lograr que "ABe grupo de trabajo" sea reconocido como una empresa innovadora en la industria de la joyería fina de plata.
3. Ser la opción para aquellos que gustan de una joyería artesanal de alta calidad, especializada de acuerdo con sus posibilidades económicas.
4. Ser la opción para quienes buscan algo original que ofrezca seguridad en su calidad y a un buen precio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Corto plazo

"Mejorar la comunicación entre los empleados, departamentos y áreas del grupo de trabajo"

Mediano plazo

"Cumplir con los requerimientos de calidad y tiempo, en nuestro servicio y productos."

Largo plazo

"Consolidarnos en la preferencia de los Posibles Clientes"

METAS:

- I. Consumar nuestros objetivos económicos y sociales que resultarán de la operación del proyecto.
- II. Incrementar el volumen actual de producción de joyas y plata fina en un 50%, para mayo de 2009; El incremento de volumen de producción de joyería fina de plata permitirá que para junio de 2009 la infraestructura se utilice a un mayor porcentaje de su capacidad pasando del 45% al 65%, mejorando los ingresos por ventas y generando 8 empleos adicionales y 16 indirectos a los ya existentes.

Empresa

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Esté proyecto pretende cubrir las necesidades de productos de joyería fina con las que cuenta la sociedad actual, tomando en cuenta los estándares de calidad, diseño y precio establecidos en el país, bajo las normas de las autoridades del Estado de Santiago de Querétaro, Qro.

MISION:

Atender a cualquier persona satisfaciendo y garantizando los productos con materia prima de primera calidad, a demás de ofrecer un óptimo diseño y puntual servicio a un precio justo.

VISION:

"Abe grupo de trabajo" es una empresa líder, que se distingue por ofrecer productos artesanales de alta calidad con alto valor, excelente calidad y utilizando materias primas nacionales e importadas de primera calidad en la realización de nuestros productos terminados a nuestros clientes.

FILOSOFÍA

La filosofía de nuestra empresa esta basada en pugnar siempre una actitud positiva, respeto mutuo, honestidad, trabajo en equipo, la solidaridad, la comunicación y perseverancia.

CAPITULO I

ESTUDIO DE MERCADO.

ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES DEL ESTUDIO DE MERCADO.

Este proyecto Abe grupo de trabajo, esta basado en la primicias que en la ciudad de Querétaro no existe un lugar que brinde servicio de alta calidad y variedad de comercialización de joyería fina de plata con piedras naturales a un precio accesible para el público en general, además de un ambiente cosmopolita, que combine lo colonial con las tendencias actuales, así como la cultura y el arte joyero tradicional mexicano.

Con el objetivo de lograr que las nuevas generaciones de la sociedad queretana y nacional retroalimenten su cultura en cuanto a la joyería tradicional e internacionales, buscando la manera de acaparar todo tipo de publico en general que deseen productos con un buena calidad y con un excelente diseño, adquiriendo un producto nuevo, creativo e innovador.

Este proyectos se realizara como un grupo de trabajo mixto ya que es denominada una sociedad mercantil, y como tal la ley la ampara en su constitución y requisitos que esta requiere para su conformación.

Este proyecto se basa en la identificación de la necesidad que tienen las personas en la actualidad de contar con diseños en piedras preciosas montadas en plata ley en la ciudad de Querétaro y en los principales destinos turísticos nacionales ya que no existen lugares que cuenten con una serie de diseños exclusivo y con la seguridad que son realizados de forma artesanal y que cuenten con un nivel de calidad de talla internacional con un precio accesible, Ya que se necesita un proveedor en el cual se combine lo tradicional con la actualidad teniendo como base la confiabilidad de que son productos de alta calidad, diseños exclusivos y la seguridad de su origen de hechura artesanal..

Con este pryecto, pretendemos acaparar la atención del las personas adultas así como, inducir al los jóvenes a que conozcan la diversificación de diseños y productos joyeros artesanales tanto nacionales como internacionales, fomentando la cultura del consumo de productos artesanales de un amanera diferente a la que ellos están acostumbrados y crear entre la sociedad Queretana y nacional la cultura del consumo de buenos productos de plata fina con una mezcla de pedrería fina.

Origen de la integración del grupo de Trabajo. Origen de la idea de inversión, exponer qué problemática se busca solucionar

El presente proyecto de inversión "Abe Grupo de Trabajo.", esta realizado con la intención de buscar un nuevo giro para una empresa social, que se dedica a la utilización de Piedras finas montadas en Plata ley de alta calidad, lo cual resulta interesante, diferente e innovador para este sector de la economía, proyectando con esto la fuerza y solidez con la que esta constituida un grupo de trabajo integrado por mujeres, preocupadas por ofrecer productos de alta calidad y eficiencia, al contar con una buena administración de sus recursos, como de su personal para obtener los mejores beneficios.

El proyecto dará como resultado, la generación de fuentes de empleo al igual que una rentabilidad exitosa, beneficiando con esto, tanto a los integrantes del grupo de trabajo como a sus familias, a nuestros clientes y a la comunidad que se verán favorecidos con nuestros productos.

Esta proyecto esta pensado principalmente para cubrir las necesidades de joyería fina de buena calidad que esta solicitando la sociedad actual, contando con los estándares de calidad que el consumidor busca y requiere para satisfacer sus deseos y ocasiones especiales.

Nuestro personal contara con:

- ☞ Estudios en el manejo administrativo.
- ☞ Especialización en el manejo de las materias primas.
- ☞ Manejo de los clientes tanto nacionales como internacionales.
(Todo basado en estudios y experiencia adquirida en años de experiencia que nos respaldan).

El proyecto tendrá como objetivo generar fuentes de trabajo buscando con esto la disminución de la tasa de desempleo, así mismo, el crear un ingreso para los socios que laboren dentro de la institución.

Los productos están dirigidos a personas de clase media y alta, que buscan elegancia y buen gusto en los productos de joyería fina para aquellos eventos sociales y casuales que pretenden hacer inolvidables y especiales.

Resumen de Inversión por Fuente participante

A continuación se señalan los montos de inversión previstos y el porcentaje que representa la participación de cada fuente; si existen otras fuentes de financiamiento, mencionar las gestiones realizadas ante éstas y su avance.

CONCEPTO	TOTAL PROYECTO	ORGANIZACION	FONAES	OTROS
TOTAL	\$774,500	\$474,500	\$300,000	\$0
PORCENTAJE	100%	61.26%	38.74%	%

Es para dar a conocer cuales son las problemáticas o ventajas a las que nos vamos a enfrentar tanto con la competencia de este servicio como con las preferencias de las personas.

Para conocer lo antes mencionado realizaremos estrategias de mercadotecnia, instrumentos de investigación como es el cuestionario con la finalidad de conocer la opinión de la población queretana.

Dar a conocer la oferta y la demanda que tendremos a través de los años así como para conocer si el proyecto es rentable y saber cuales son las estrategias de trabajo y planes de la competencia para mejorarlos y que las personas sepan escoger el servicio con el mejor ofertarte.

☞ **DEFINICIÓN DEL PRODUCTO:** "Abe grupo de trabajo", pretende cubrir todas las necesidades que el cliente busca tanto en:

- Calidad en el producto.
- Calidad de las materias primas.
- Buen trato del personal con el cliente.

Considerando todas las normas que el estado exige y el propio giro de la empresa requiere.

☞ **CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO:** Nuestro producto por ser exclusivo a la importación de productos esta clasificado dentro de las siguientes categorías:

- Conveniencia
- Por Especialidad.

☞ **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:** Los canales de distribución mediante los cuales "Abe Grupo de trabajo." serán de manera directa, ya que se maneja la estructura "Productor = cliente".

☞ **FUNCIONES:**

- **PROMOCION:** Utilización de promoción de los productos que ofrece nuestra organización, a fin de crear una amplia cartera de clientes frecuentes a través de tarjetas de presentación y paginas de internet.
- **ADAPTACIÓN:** Se realizarán encuestas a nuestros clientes con el fin de obtener información importante para conocer si es satisfactorio nuestros servicios o modificarlos, a fin de satisfacer las exigencias de nuestra prestigiada clientela.
- **NEGOCIACION:** Se pretende establecer un vínculo conveniente entre la empresa y el consumidor, a fin de establecer un precio.

☞ **SERVICIOS Y GARANTIAS:** Se pretende dar proporcionar un servicio de calidad, contando con el personal altamente capacitado para satisfacer las exigencias de los clientes, teniendo como resultado un servicio y un producto terminado que cuente con los estándares de calidad, a demás de contar con la materia prima de alta calidad (nacional e importada).

☞ **PROMOCION:** Se pretende manejar una estrategia publicitaria de forma elegante pero agresiva, los medios serán:

- Medios masivos de comunicación.
- Internet.
- Espectaculares.
- Sección Amarilla.

- ☞ **CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA:** Nuestros servicios se basan por completo en una demanda cíclica, ya que dependerá mucho de la relación que tiene con los periodos del año.

- ☞ **CLASIFICACIÓN DE LA OFERTA:** Nuestra empresa compete en un mercado con un tipo de oferta "Competitiva", ya que existen diversos productores a un mercado de libre albedrío que buscará satisfacer sus necesidades de manera exclusiva, con un costo moderado y justo para sus exigencias.

- ☞ **TIPO DE PRECIO:** Nuestro precio será determinado bajo las reglas del "Precio Local", ya que, no es lo mismo precios de una región a otra, considerando toda la infraestructura utilizada en la empresa desde materia prima hasta tener el producto terminado.

Todos los Datos anteriores están descritos a continuación:

PROYECCIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.

Las proyecciones del estudio del mercado es dar a conocer la preferencia y aceptación que va a tener el proyecto del ABe grupo de trabajo. En cuatro años y saber si va a ser rentable y redituable para los inversionistas.

El grupo de trabajo ABe. Podrá albergar en su interior hasta 22 personas al mismo tiempo.

Método De Análisis De Regresión Lineal:

El método aplicado para sacar la muestra de oferta, demanda y precio es análisis de regresión lineal y se da entre dos variables que determinan una distribución bidimensional puede existir una relación más o menos estrecha que se llama correlación, y se puede medir mediante el coeficiente de correlación, r , que es un número, asociado a los valores de las dos variables.

El coeficiente de correlación puede valer entre -1 y 1. Cuando $r = 1$ existe una relación funcional entre las dos variables de modo que el valor de cada variable se puede obtener a partir de la otra. Los puntos de la nube están todos situados sobre una recta de pendiente positiva.

Se basa en la siguiente expresión matemática que relaciona dos variables, sea Y, la variable dependiente y X, la variable independiente, de la siguiente manera:

$$Y=A + BX$$

Para predecir los valores de las variables, previamente se debe de calcular de "A" y "B" y posteriormente desplazar esos valores en la ecuación general.

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \quad b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Debido a que no se tienen datos históricos por ser un proyecto nuevo. Se tomo en cuenta los datos de una empresa similar, por lo tanto los datos son reales.

Proyección Por Año:

PROYECCION	2008	2009	2010	2011
------------	------	------	------	------

Oferta	218,400	229,320	240,786	252,825
Demanda	163,800	171,990	180,590	189,619
Precio	250	263	276	345

Proyecciones oferta, demanda y precio:

AÑO	OFERTA
X	Y

AÑO	DEMANDA
X	Y

AÑO	PRECIO
X	Y

2007	218,400
2008	229,320
2009	240,786
2010	252,825

2007	163,800
2008	171,990
2009	180,590
2010	189,619

2007	250
2008	263
2009	276
2010	345

CAPITULO II

Estudio de Disponibilidad de Insumos.

Infraestructura disponible y sus servicios.

El objetivo es describir la infraestructura productiva y la de apoyo con que se cuenta en la organización.

En la actualidad el negocio cuenta con los siguientes activos:

Un terreno con instalaciones construidas y acondicionadas para las actividades de la empresa, instalaciones y maquinaria.

Las aportaciones de la sociedad que aportaran los integrantes (socios) del proyecto son las siguientes:

2 maquinas semiautomáticas cortadoras.

1 banco de desbaste

1 banco de facetear y lijar.

1 banco de pulido.

1 banco de disco horizontal de pre-acabado.

1 equipo samblaster.

1 sierra manual para cortes pequeños.

1 equipo para fundir vidrio.

1 equipo de cómputo.

1 Terreno consta de 394 metros cuadrados de los cuales se utilizan para el trabajo propio del taller 130 metros cuadrados e instalaciones físicas acondicionadas para el funcionamiento de la sociedad

Producción actual.

Las condiciones actuales de la empresa son las siguientes: cuenta con 394 metros cuadrados de los cuales se utilizan para el trabajo propio del taller 130 metros cuadrados e instalaciones físicas acondicionadas para el funcionamiento de la sociedad donde se desarrollan las actividades del negocio, donde se encuentran ubicadas las instalaciones de la empresa, las cuales cuentan con las instalaciones necesarias para realizar las actividades propias de las actividades de la organización, como lo es agua, luz, teléfono, vías de comunicación.

La producción actual es la siguiente:

350 piezas a la semana que nos representa una producción de 1400 piezas al mes con lo cual cubrimos la demanda promedio de nuestros clientes.

La Tecnologías con la que cuenta es la siguiente:

- 2 maquinas semiautomáticas cortadoras.
- 1 banco de desbaste
- 1 banco de facetear y lijar.
- 1 banco de pulido.
- 1 banco de disco horizontal de pre-acabado.
- 1 equipo samblaster.
- 1 sierra manual para cortes noqueños.
- 1 equipo para fundir vidrio.
- 1 equipo de cómputo.

Los Inventarios actuales son los siguientes (de equipo, materia prima y producto terminado):

Inventario de equipo es el siguiente:

- 2 maquinas semiautomáticas cortadoras.
- 1 banco de desbaste
- 1 banco de facetear y lijar.
- 1 banco de pulido.
- 1 banco de disco horizontal de pre-acabado.
- 1 equipo samblaster.
- 1 sierra manual para cortes pequeños.
- 1 equipo para fundir vidrio.
- 1 equipo de cómputo.

Inventario de materia prima:

No se cuenta con esto ya que se trabaja bajo pedidos, y se comprar el material necesario para cumplir con los requerimientos de cada pedido y no se tiene por esta razón inventario en bodega.

Inventario producto terminado:

No se aplica por que se trabaja al día ya que se surten los pedidos de manera inmediata ya que se trabaja de forma artesanal y no se requiere.

Los volúmenes de producción que se espera mejorar son los siguientes:

Se pretenden mejorar las condiciones de producción actuales a través de la inversión en activos fijos en equipo de transporte y en mejorar las instalaciones de la empresa, junto con la compra de materias primas para la ampliación de nuestras actividades empresariales a través del inicio de las operaciones de montaje de nuestros diseños de las piedras que fabricamos en piezas de joyería fina con lo cual esperamos ampliar nuestro margen de producción actual y con ello mejorar los márgenes de utilidad en la empresa.

Situación financiera actual.

Situación crediticia.

En la actualidad la empresa no cuenta con créditos de ninguna especie de crédito con ninguna institución crediticia. No se consideran financiamientos de otras fuentes de inversión.

Diagnóstico de la situación actual y previsiones sin proyecto.

La producción actual con la que se cuenta es de 350 piezas por semana que nos representan un total mensual de 1400 mensuales y sus costos de fabricación por pieza son los siguientes 7 pesos por pieza, con un precio al público en mayoreo es de 22 pesos, representando unos ingresos totales de \$5250 por semana y de manera mensual de \$21000 y generando 7 empleos directos sin el proyecto.

Por antes expuesto es de suma importancia la participación de fonaes ya que nos ayudara en el plan de expansión que se tiene proyectado para el negocio en la empresa ya que no se cuentan con los recursos que se requieren para iniciar las operaciones de montaje de nuestra producción de joyas en plata fina.

CAPITULO III

“LOCALIZACION”

El lugar de ubicación del negocio. El estudio de mercado permite, conocer entre otras cosas la ubicación de los consumidores, así como el de las empresas con las cuales vamos a competir, el territorio que ellas controlan.

* * *

Nuestro negocio es familiar para el cual necesitamos encontrar una localización que cuente con **USO DE SUELO COMERCIAL**, un local previamente establecido que tenga una **CAPACIDAD** de contar con el espacio para la maquinaria, con un **TERRENO** de entre 150 y 250m², que cuente con **ESPACIOS PARA ALMACENAR Y COMERCIALIZAR EL PRODUCTO FINAL**.

En materia de instalaciones requerimos que se cuente con los servicios básicos como son:

- Agua potable
- Alcantarillado y sistemas de conductos y dispositivos para recolectar y conducir las aguas residuales y pluviales al desagüe o drenaje.
- Construcción en excelentes condiciones
- Limpieza pública
- Entre otros que cubran con los requisitos que las leyes locales requieran.

* * *

Los **SERVICIOS BÁSICOS** que requerimos como empresa son: electricidad, agua, drenaje, teléfono, gas, telecomunicaciones.

ABASTECIMIENTOS DE AGUA: Pueden ser por parte de la CEA o de empresas privadas que suministran agua potable.

COMPAÑÍAS ELECTRICAS: Puede darse por parte de la Comisión Estatal de Electricidad o damos libertad para elegir compañía suministradora de luz. Además como empresa contribuiremos a cuidar más nuestro medio ambiente:

- Usar bombillas halógenas de bajo voltaje o lámparas fluorescentes compactas. Duran ocho veces más que las convencionales y ahorran hasta un 80 % de energía.
- Mantener las luces encendidas sólo cuando sea necesario.
- Elegir maquinaria de bajo consumo.

TELECOMUNICACIONES: Pueden ser empresas que ofrecen todo tipo de equipamientos y servicios relacionados con las telecomunicaciones: telefonía tanto fija como móvil, informática para particulares y empresas, Internet, antenas parabólicas, equipos de sonido e imagen.

* * *

En cuestión de **MATERIAS PRIMAS** requerimos las mejores en el mercado, esto lo lograremos haciendo un estudio de estas, verificando y regulando su calidad. También tendremos en cuenta la cercanía que éstas tengan con nuestro negocio para tratar de minimizar los costos de **TRANSPORTE**.

El **TRANSPORTE** que tenemos contemplado es el de usar camiones y transportes personales para transportar las materias primas, y recurriremos a la renta de éstos.

* * *

MACROLOCALIZACION:

Instalación del proyecto (ABe).

MÉTODO DE LOCALIZACIÓN: Ponderado Simple.

Alternativa de localización: Macro localización

1: Querétaro

2: Corregidora

Los factores:

- **Demanda (mercado)**
- **Seguridad**
- **Infraestructura**
- **Vías de comunicación**
- **Servicios Gubernamentales**

Análisis de cada factor con cada una de las alternativas

QUERETARO



Demanda (mercado): La demanda en la ciudad de Querétaro es muy grande ya que la mayoría de las personas acuden a los comercios donde la joyería es de un costo alto y una calidad baja y lo han tomado como un hábito dentro de sus vidas diarias.

Seguridad: La seguridad en Querétaro es mucho mejor a comparación de los otros dos municipios ya que las autoridades son capacitadas frecuentemente para combatir los

diferentes siniestros y constantemente dan rondas por toda la ciudad vigilándola.

Infraestructura: La ciudad de Querétaro tiene la mejor infraestructura dentro de los municipios elegidos ya que los servicios que en existen son mejores y más rápidos.

Vías de comunicación: La ciudad de Santiago de Querétaro por estar ubicada en el centro del país y del estado tiene unas excelentes vías de comunicación ya que se puede llegar rápidamente a diferentes puntos dentro de éstos.

Densidad poblacional: cuenta con mayor densidad poblacional que en el pueblito y Santa Rosa.

* * *

Querétaro es el lugar mas grande dentro de nuestras opciones, donde podemos encontrar una mayor competencia y donde las legislaciones tanto de construcción como de salubridad entre otras son mas exigentes, en cuanto a los servicios básicos se cuenta con todos con mucha facilidad dentro de todo el Estado,

en base a la materia prima se encuentra con facilidad ya que la mayoría de los proveedores se encuentran bastante cercanos y tienen sucursales las cuales nos pueden ayudar en la cercanía, y por tanto ahorraríamos en transporte ya que no recorreríamos grandes distancias. En el aspecto de mano de obra calificada existe una gran cantidad y no sería un problema conseguirla, y el transporte de ésta sería muy fácil ya que se cuenta con un gran servicio. Al ser un estado ubicado en el centro del país se cuentan con muchas facilidades de todo tipo, los costos no son muy accesibles ya que rodean los \$40,000 por local. La seguridad es amplia ya que Querétaro se reconoce por ser un lugar muy tranquilo y con gran seguridad pública.

* * *

CORREGIDORA



Demanda (mercado): El mercado al que estamos enfocados no es muy extenso dentro de éste municipio.

Seguridad: La seguridad en el distrito es mala por los altos índices de delincuencia que ocurren en el distrito.

Infraestructura: Dentro de éste municipio no existe una infraestructura muy extensa, pues en diferentes puntos no existen los medios de comunicación que requerimos.

Vías de comunicación: En este municipio solo existe una vía de comunicación y esta puede llegar a ser insuficiente.

Densidad poblacional: la densidad poblacional en el pueblito no es mucha a comparación de los otros distritos mencionados por que la concentración en el pueblito por territorios es menor que en Querétaro y Santa Rosa.

* * *

El pueblito no tiene muchas opciones de competencia así que sería un buen lugar de instalación ya que el mercado sería amplio. La seguridad en estos momentos no es la mejor ya que se han suscitado distintos acontecimientos que no son agradables en este campo. Aunque se cuenta con todos los servicios como son agua, luz, gas muchas veces suelen no ser suficientes para el giro que estamos manejando, la mano de obra calificada que buscamos no es muy amplia por lo cual tendríamos que recurrir a otras poblaciones en su búsqueda, y su transporte se complicaría. Los proveedores no se encuentran cerca por lo que gastaríamos un poco más de lo pensado en transportar la mercancía. El costo de los locales es más reducido que en Querétaro.

* * *

Tabla de Porcentaje

FACTOR	PORCENTAJE
DEMANDA (MERCADO)	50%
SEGURIDAD	12%
INFRAESTRUCTURA	10%
VIAS DE COMUNICACIÓN	20%
DENSIDAD POBLACIONAL	8%
TOTAL	100%

Ponderación de los factores

FACTOR	QUERETARO	CORREGIDORA
DEMANDA (MERCADO)	45%	30%
SEGURIDAD	10%	5%

INFRAESTRUCTURA	10%	7%
VIAS DE COMUNICACION	20%	10%
DENSIDAD POBLACIONAL	7%	6%
TOTAL	92%	58%

CONCLUSIÓN

Se eligió **QUERETARO** por ser el lugar más rentable para nuestro negocio.

Aunque los costos de los locales son mas grandes tenemos muchos ahorros como los son el transporte, ya que la mayoría de nuestros proveedores se encuentran cerca de este lugar, y existen muchas vías para llegar tanto para los trabajadores como para los clientes, las vías de comunicación son mayores y se encuentran con gran facilidad, al igual que la mano de obra calificada que necesitamos, aunque existe una mayor competencia el mercado es muy grande al igual que las oportunidades. Es un lugar muy turístico lo cual nos beneficia en gran medida.



Es un lugar mas estratégico para nuestra instalación.

* * *

MICROLOCALIZACION

MÉTODO DE LOCALIZACIÓN: Ponderado Simple.

A) Alternativa de localización: Micro localización

1- Calle Rivapalacio # 2-A
Col. Lindavista C.P.
Querétaro, Qro. México

B) Los factores:

- Costos de alquileres
- Servicios Básicos
- Seguridad
- Competencia

C) Análisis de cada factor con cada una de las alternativas

D) Determinación de porcentajes

FACTOR	PORCENTAJE
COSTO DE ALQUILER	10%
SERVICIOS BÁSICOS	40%
ESTACIONAMIENTO	5%
SEGURIDAD	20%
COMPETENCIA	25%
TOTAL	100%

E) Ponderación

FACTOR	BOULEVARES	PIE DE LA CUESTA	CENTRO HISTÓRICO
COSTO DE ALQUILER	8%	5%	9%
SERVICIOS BÁSICOS	30%	30%	35%
ESTACIONAMIENTO	4%	4%	3%
SEGURIDAD	18%	15%	19%
COMPETENCIA	20%	18%	25%
TOTAL	80%	72%	91%

CAPITULO IV

Estudio de Ingeniería del Proyecto

A Be Grupo de Trabajo				
PRODUCCION DE Joyería Fina montada en plata				
MEMORIA DE CALCULO DE LOS CONCEPTOS NECESARIOS PARA LA OPERACION DEL PROYECTO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (PESOS)	COSTO TOTAL (PESOS)
Inversión fija				
Terreno	M2	30	1083.58.0	32507.62
Maquinaria (usado)	Unidad	9	74,500.00	74,500.00
Computadora	Equipo	1	6,500.00	6,500.00
Equipo de transporte	unidad	1	229,520.00	229,520.00
SUBTOTAL				343027.62.
Inversión diferida				
Elaboración del proyecto etc.	Unidad	1	15,000.00	15,000.00
SUBTOTAL				15,000.00
Capital de trabajo				
Proceso de fabricación	unidad	350	7.00	2450.00
piedra	kilos	12	35.00	420.00
crystal	Kilo	15	35.00	525.00
sueldos	jornada	8	171.41	8400.00
SUBTOTAL				11795.00
TOTAL				11795.00
PORCENTAJE ACTIVO FIJO				94.0%
PORCENTAJE ACTIVO DIFERIDO				4.8%
PORCENTAJE CAPITAL DE TRABAJO				1.2%

☞ Sitio y tamaño del proyecto: CALLE RIVAPALACIO # 2-A en Linda vista, Querétaro, Querétaro Y TAMAÑO GRANDE.

☞ Proporcionar la información de ubicación (dimensiones y colindancias), mencionando los factores que determinaron esta ubicación y tamaño.
Tamaño: 30m2

Colindancias: Al sur con calle Juana de arco y corregidora, al norte con Jiménez, Oriente calle metralla y poniente Riva palacio.

☞ El tamaño de proyecto debe ser acorde a las posibilidades de su abasto y al requerimiento del mercado al que se destinará, debiendo señalar el volumen esperado de producción e ingresos por venta estimados por ciclo. Además hacer mención a la ubicación concreta del proyecto.
Ubicación concreta del proyecto: Riva palacio 2-A colonia Linda vista, Querétaro, Querétaro.

Volumen esperado de la producción, actualmente se cuenta es de 350 piezas por semana esperando aumentarla a 450, que nos representan un total mensual de 1800 mensuales.

☞ ♦ Diseños DEL PRODUCTO

☞ En caso de proyectos de procesos de manejo, transformación, almacenamiento, incorporar planos con dimensiones y ubicación tanto interna como externa de las diversas fases de los procesos, maquinaria y equipo así como de las áreas de maniobra: NA.

☞ ♦ Terrenos SI APLICA,

☞ En caso de proceder, describir las características del terreno (superficie, pendiente, pedregocidad, humedad, disponibilidad de servicios, etc.).

Terreno: 60m²

Pendiente: 30 grados

Pedregocidad: no aplica.

Humedad: NA

Disponibilidad de Servicios: Agua, Luz, Teléfono, Drenaje, servicios de limpia, etc.

☞ ♦ Infraestructura y equipos:

La antes mencionada.

La lista de equipo con que se cuenta es la siguiente:

2 maquinas semiautomáticas cortadoras.

1 banco de desbaste

1 banco de facetear y lijar.

1 banco de pulido.

1 banco de disco horizontal de pre-acabado.

1 equipo samblaster.

1 sierra manual para cortes pequeños.

1 equipo para fundir vidrio.

1 equipo de cómputo.

☞ Selección de la maquinaria y equipo en su caso: debe contener los elementos técnicos que expliquen su elección y la disponibilidad de esta en el mercado.

Camioneta Pick up modelo 2008

☞ Además deberá demostrar que la selección hecha es acorde con el proceso requerido, destacando la producción que se espera obtener con ella, mencionando las características y capacidades que hacen propicia la producción del bien o servicio con los requerimientos del mercado demandante; y los costos de producción y operación que implican su utilización.

☞ ♦ Capacitación **PROGRAMAS DE CAPACITACION:**

CADA MES SE HARA SESIONES DE CAPACITACION PARA CUMPLIR CON LO REQUERIDO EN LA LFT.

Es indispensable que se considere como parte del desarrollo y consolidación de la empresa o grupo social, de ser el caso, se debe programar la capacitación para el manejo de la maquinaria y equipos, manejo de producción, nuevas técnicas, etc.

Explicar las condiciones existentes que garanticen el puntual abasto de materias primas e insumos necesarios para la conservación del proceso productivo, sus requerimientos y sus costos **LOS PROVEEDORES SON BUENOS Y CON ALTO GRADO DE CONFIABILIDAD YA QUE LA EXPERIENCIA QUE TENEMOS ES DE 25 AÑOS EN EL NEGOCIO DE LA PIEDRAS.**

Cuando los socios de la empresa o grupo social son los productores de la materia prima (que entrará a proceso), deberá describirse el modelo de acopio a desarrollar, que cite de manera expresa las condiciones pactadas para la entrega de la producción, y de manera documentada (acta de asamblea acuerdos) así como la ruta de distribución, en caso contrario, deberá exponer la logística de acopio y distribución **NA.**

♦ Programa de producción de bienes finales:
PROCESO DE PRODUCCION Y CADA CUANDO TERMINAS EL PRDUCTO FINAL:

PROCESO DE PRODUCCION:

- A. Recibo de materia prima
- B. Corte y desbaste de material
- C. Figuras pre-acabadas
- D. Facteo de material
- E. Limpieza y pulido de producto.
- F. Salida de mercancía al los clientes.

Termino del producto final: 2 veces por semana los días lunes a miércoles y de jueves a sábado.

- ♦ Proveedores QUIENE SON Y QUE PRODUTOS;
- I. Felipe Cuellar Martínez. Dirección: Rancho Nogales Colon Querétaro y Provee piedra calcedonia.
 - II. Gumaro García Dirección: Rancho del Acebuche en Tarimoro Gto. Proveedor de ónix.
 - III. David Vela Aguilar Dirección: Aguas tianguis locales 9, 10 y 11 en la purísima Aguascalientes. Proveedor de Proveedor de piedras naturales.
 - IV. Cristino Gómez Gómez Dirección: domicilio conocido en Pañhe en tecozautla hgo. Proveedor de Cristal y ónix.
 - V. Rafael Saavedra sosa. Dirección: Av. Zaragoza casi frente al taque. Proveedor de Sierras de diamante para corte y polvo para pulir.
 - VI. Horacio Rangel González Proveedor de Esmeriles de desbaste.
 - VII. Cadenas comerciales y Proveedores diversos en San Juan Teotihuacán.
 - VIII. Alfonso Cuellar Mandujano Rancho Nogales Colon Querétaro y Provee cantera de ópalo.

- Mencionar cuáles son los proveedores identificados para garantizar tanto los insumos de producción como la materia prima.
- I. Felipe Cuellar Martínez. Dirección: Rancho Nogales Colon Querétaro y Provee piedra calcedonia.

- II. Gumaro García Dirección: Rancho del Acebuche en Tarimoro Gto. Proveedor de ónix.
- III. David Vela Aguilar Dirección: Aguas tianguis locales 9, 10 y 11 en la purísima Aguascalientes. Proveedor de piedras naturales.
- IV. Cristino Gómez Gómez Dirección: domicilio conocido en Pañhe en tecozautla hgo. Proveedor de Cristal y ónix.
- V. Rafael Saavedra sosa. Dirección: Av. Zaragoza casi frente al taque. Proveedor de Sierras de diamante para corte y polvo para pulir.
- VI. Horacio Rangel González Proveedor de Esmeriles de desbaste.
- VII. Cadenas comerciales y Proveedores diversos en San Juan Teotihuacán.
- VIII. Alfonso Cuellar Mandujano Rancho Nogales Colon Querétaro y Provee cantera de ópalo.

◆ Procesos de Instalación y Producción

Proceso de Instalación: La adecuación de las áreas necesarias para el desarrollo de las actividades de la empresa.

PROCESO DE PRODUCCION:

- A. Recibo de materia prima
- B. Corte y desbaste de material
- C. Figuras pre-acabadas
- D. Faceteo de material
- E. Limpieza y pulido de producto.
- F. Salida de mercancía al los clientes.

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar como se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- s Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- s Donde obtener los materiales o materia prima.
- s Que maquinas y procesos usar.
- s Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

Análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

Permite identificar las características del entorno en el que se encuentra ubicado el proyecto (Oportunidades y Amenazas), así como diagnosticar al interior del proyecto mismo, a efecto de mostrar las (fortalezas y debilidades) que afectan directamente al desarrollo de la empresa.

Debe establecer las oportunidades en forma concisa y clara, así como las amenazas que pueden afectar el desempeño organizacional, clasificándolas de acuerdo a su impacto y probabilidad de ocurrencia.

Estas pueden provenir de diversos ámbitos: económico, demográfico, político, social, tecnológico, legal, etc.

Con respecto a las fortalezas y debilidades; se deberán enlistar con claridad los aspectos que deben aprovecharse para generar una mayor sinergia en la empresa y aquellos que deben modificarse o eliminarse para reducir su riesgo o fracaso.

Fortalezas: Contar con productos de alta calidad.

Debilidades: Falta de personal capacitado.

Amenazas: Que existan otras empresas que también puedan ofrecer productos similares.

Oportunidades: Que los comercializadores de joyería no cuente con productos de alta calidad que nosotros ofrecemos..

CAPITULO V

Estudio de Inversión y Financiamiento, Evaluación Financiera.

Presupuesto de Inversiones: Fijas, Diferidas y Capital de Trabajo;

Estructura de Inversión - Financiamiento

CONCEPTO	IMPORTE	EMPRESA	FONAES	OTRO	FECHA DE APLICACION
Inversión Fija	\$699,500	\$474,500	\$225,000	\$0	Mes/año
CAMIONETA	\$225,000	\$0	\$225,000	\$0	Mes/año
MAQUINARIA	\$74,500	\$74,500	\$0	\$0	Mes/año
TERRENO	\$400,000	\$400,000	\$0	0	
Inversión Diferida	\$	\$0	\$0	\$0	Mes/año
	\$0	\$0	\$0	\$0	Mes/año
	\$0	\$0	\$0	\$0	Mes/año
Capital de trabajo	\$75,000	\$0	\$0	\$0	Mes/año
sueldos	\$12,800	\$0	\$12,800	\$0	Mes/año
Materia prima	\$62,200	\$0	\$62,200	\$0	Mes/año
TOTAL	\$774,500	\$474,500	\$300,000	\$0	Mes/año
Porcentaje	100%	61.26%	38.73%	0%	100%

- ◆ Financiamiento: Necesidades y Fuentes NA
- ◆ Condiciones de plazos y tasas de interés, NA
- ◆ Calendarios de Ministraciones.

MONTO	FECHA	FONAES	GRUPO DE TRABAJO
\$500,000	Agosto/2008	\$300,000	\$200,000

Punto de Equilibrio.

Es el punto donde los ingresos por ventas son iguales a los costos y gastos, variables y fijos, por lo tanto no hay utilidades en el periodo.

Deberá obtenerse en porcentaje y en ventas.

Costos y gastos variables (C.V.): son aquellos que varían en función de las ventas (precios) o la producción (volumen). VGR. insumos, mano de obra, empaques, energéticos y asistencia técnica

Costos y gastos fijos (C.F.): son aquellos que se hacen independientemente de las ventas y están en función del tiempo, depreciaciones y amortizaciones y gastos de administración

Valor de las ventas totales (V.T.).

Ecuación: $PE = C.F. / [1 - (C.V. / V.T.)]$

Insumos básicos para su cálculo: presupuesto de ingresos (ventas) y presupuesto de egresos (costos y gastos)

INGRESOS POR VENTAS TOTALES = \$475,200.00 anual

COSTOS FIJOS = \$ 151,200.00

COSTOS VARIABLES = \$ 25,000.00

COSTOS TOTALES = \$ 176,200.00

VENTAS TOTALES = \$475,200.00

$$PE = 151,200.00 / 1 - (25,000.00 / 475,200.00) = \$159,596.19$$

Cuando los ingresos sean superiores a los valores del PE por ciclo, se demuestra que hay un margen de utilidad.

ESTADO DE RESULTADOS.

Determina la utilidad o pérdida neta de las operaciones de una empresa en un periodo.

FORMATO DE PRESENTACION

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS POR VENTA	475,200	580,800	717,600	828,000	938,400
COSTOS DE PRODUCCION	176,200	176,200	189,000	191,000	195,000
UTILIDAD BRUTA	299,000	404,600	528,600	637,000	734,000
GASTOS DE ADMINISTRACION	12,000	14,000	14,000	15,000	15,000
GASTOS DE VENTA	8,000	8,000	10,000	10,000	10,000
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	8,100	8,100	8,100	8,100	8,100
UTILIDADES DE OPERACIÓN	270,900	374,500	496,500	603,500	700,900
GASTOS FINANCIEROS					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	270,900	374,500	496,500	603,500	700,900
ISR (28%)	75,852	104,860	139,020	168,980	196,252
UTILIDAD NETA	195,048	269,640	357,480	434,520	504,648

BALANCE GENERAL

Es el estado financiero que muestra los activos, pasivos y el capital contable de una empresa en una fecha determinada. Es una forma de evaluar el desempeño de la empresa mediante el análisis de sus utilidades.

Se presentará solamente el balance inicial.

BALANCE GENERAL	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO A CORTO PLAZO \$0
CAJA \$ 75,000	PASIVO A LARGO PLAZO \$0
ACTIVO FIJO	CAPITAL CONTABLE \$275
TERRENOS \$123,500	CAPITAL SOCIAL \$500,000
MAQUINARIA \$76,500	
Equipo de Transporte 225,000	
ACTIVO DIFERIDO	UTILIDADES DE EJERCICIOS ANTERIORES
	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO \$ 500,000
ACTIVO TOTAL \$500,000	PASIVO MAS CAPITAL \$ 500,000

Rentabilidad y otros impactos

- ◆ Valor Actual Neto y tasa interna de retorno

El valor actual neto (VAN)

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial

Tasa interna de retorno (TIR)

Para el cálculo de la VAN y la TIR, deberá emplear una tasa de descuento igual a la inflación esperada, según lo determine el gobierno federal en los "Criterios Generales de Política Económica" en sus proyecciones anuales.

Debe incorporar las memorias de cálculo correspondientes, para su aceptación el VAN que arroje el proyecto deberá ser mayor de cero y la TIR deberá ser igual o mayor que la tasa de descuento empleada.

La tasa de inflación se debe actualizar según lo reportado año con año.

Es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto se hace cero, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.

Insumos básicos para su cálculo: flujo neto de efectivo; flujo neto de efectivo actualizado; tasas de descuento menor y mayor

- ◆ Relación Beneficio Costo;
- ◆ Es el indicador de la ganancia obtenida por cada peso aplicado en el proyecto

Insumos básicos para su cálculo:

Ingresos por ventas (IA), costos y gastos totales (CGA),

$$R = IA / CGA$$

Ejemplo:

Ingresos por ventas = \$48,000.00

Costos y gastos totales = \$34,757.00

Relación Beneficio Costo = 1.38

Cuando el valor de la Relación Beneficio Costo es mayor a uno se determina invertir en el proyecto.

- ◆ Efectos en empleo e ingresos, desarrollo tecnológico.
Ejemplificar el número de empleos nuevos (permanentes o temporales) que se espera generar al desarrollar el proyecto de inversión.

Conclusiones y Recomendaciones.

De primera instancia, el proyecto, permitió visualizar la complejidad y problemática a la que día con día se enfrentan las empresas sociales en su infalible lucha por conseguir cubrir con todos sus objetivos.

Permitió al mismo tiempo ver las situaciones lógicas que se presentan al momento de realizar un evento de esta categoría, pues no es fácil establecer un producto, encontrar un lugar específico y planear una serie de actividades en las cuales entrara diferentes personas en cada momento.

De igual manera permitió, analizar más afondo todo aquel proceso que se presenta al realizar una empresa de cualquier tipo, considerando todas aquellas situaciones que retrasan el procesos de constitución, operación y dirección.

Todo esto aunado a la dificultad que se tiene para obtener todos aquellos documentos necesarios para dicho evento.

Durante la realización del proyecto, SE PUDO IDENTIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO y que es un proceso largo que requiere de mucha planeación para que las cosas salgan sin contratiempo alguno, se requiere un arduo esfuerzo y trabajo en equipo al igual que una organización pormenorizada, detallada en actividades y tiempos.

El proyecto presentado, tiene una viabilidad de entre un 80 y 90%, ya que aportando el esfuerzo realizado por las personas que laboran dentro del grupo de trabajo, podremos realizar un crecimiento dentro de la sociedad económicamente activa del país.

Por otro lado, podemos ver, que dentro de nuestro "Costo de Producción"; poco a poco se refleja un aumento, debido a la demanda de productos de buena calidad.

El proyecto en si no es costoso, debido a que se requiere una serie de maquinaria y materia prima con los que ya se cuenta, y a pesar de que mucha de esta materia prima y maquinaria no se consigue muy fácilmente dentro del estado y en otras ocasiones dentro del país, debido a la experiencia de casi 30 años con que contamos podemos decir que contamos con el respaldo necesario para lograr que el proyecto sea viable y se pueda liquidar el crédito con FONAES EN UN PERIODO NO MAYOR A 5 AÑOS, por este motivo se requiere a un préstamo pagadero a 5 años (60 mensualidades) que se reducen debido a la cantidad de tiempo en el cual se devengarán todos los intereses, esto no impide el crecimiento del capital social de la empresa.

CAPITULO VI

Proyecciones financieras.

Las proyecciones del estudio del mercado es dar a conocer la preferencia y aceptación que va a tener el proyecto del ABe grupo de trabajo. En cuatro años y saber si va a ser rentable y redituable para los inversionistas.

El grupo de trabajo ABe. Podrá albergar en su interior hasta 22 personas al mismo tiempo.

Método De Análisis De Regresión Lineal:

El método aplicado para sacar la muestra de oferta, demanda y precio es análisis de regresión lineal y se da entre dos variables que determinan una distribución bidimensional puede existir una relación más o menos estrecha que se llama correlación, y se puede medir mediante el coeficiente de correlación, r , que es un número, asociado a los valores de las dos variables.

El coeficiente de correlación puede valer entre -1 y 1. Cuando $r = 1$ existe una relación funcional entre las dos variables de modo que el valor de cada variable se puede obtener a partir de la otra. Los puntos de la nube están todos situados sobre una recta de pendiente positiva.

Se basa en la siguiente expresión matemática que relaciona dos variables, sea Y, la variable dependiente y X, la variable independiente, de la siguiente manera:

$$Y=A + BX$$

Para predecir los valores de las variables, previamente se debe de calcular de "A" y "B" y posteriormente desplazar esos valores en la ecuación general.

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \quad b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Debido a que no se tienen datos históricos por ser un proyecto nuevo. Se tomo en cuenta los datos de una empresa similar, por lo tanto los datos son reales.

Proyección Por Año:

PROYECCION	2008	2009	2010	2011
------------	------	------	------	------

Oferta	218,400	229,320	240,786	252,825
Demanda	163,800	171,990	180,590	189,619
Precio	250	263	276	345

Proyecciones oferta, demanda y precio:

AÑO	OFERTA
X	Y

AÑO	DEMANDA
X	Y

AÑO	PRECIO
X	Y

2007	218,400
2008	229,320
2009	240,786
2010	252,825

2007	163,800
2008	171,990
2009	180,590
2010	189,619

2007	250
2008	263
2009	276
2010	345

Aspectos Técnicos.

Nuestro proceso de producción se puede dividir en 8 pasos que son los siguientes:

- I. Diseño de la pieza: En este proceso se lleva a cabo la concepción de la pieza de joyería, que posteriormente se lleva al plasmado en el papel y posteriormente en el modelaje de la pieza que nos lleva a la implementación y adquisición de los materiales necesarios para su fabricación.
- II. Compra de Materiales: Se lleva a cabo con nuestros proveedores que se encuentran en diversas comunidades del país, por lo regular la piedra la conseguimos con gambusinos y la plata con expendedores autorizados de este metal precioso, y cuando ya tenemos el material necesario para la fabricación del producto pasamos al siguiente proceso.
- III. Corte: En este proceso se pasa la materia prima al proceso de transformación que se basa en las medidas prediseñadas del diseño.
- IV. Faceteo: Se refiere al proceso de pulir las piezas con la finalidad de dar forma a la pieza, basado en los diseños antes conceptualizados, las caras a la piedra y al metal.

- V. Pulido: Es el proceso final de la producción en la cual el producto pasa a ser limpiado de impurezas y se provee del brillo final.
- VI. Calidad: Cuando el producto pasa a su primera revisión en el cual se lleva a cabo una inspección visual y física del producto con la finalidad de encontrar sus posibles imperfecciones o fallas de origen.
- VII. Montaje en plata: La pieza de piedra se ajusta con la finalidad de colocar la pieza en la plata trabajada con la finalidad de unir las en una sola, que será pasado a la última revisión de calidad del producto.
- VIII. Calidad: Es el proceso de revisión del producto terminado buscando las imperfecciones que se general de propio proceso de transformación y montaje de las piezas de piedra.

De este proceso surge el producto terminado que esperamos comercializar.

CAPTULO VII

Evaluación Económico - social

Las partes del plan de negocios

Las partes de un plan de negocios son las siguientes:

- **Resumen ejecutivo**
- **Aspectos Organizacionales**
- **Mercado.**
- **Producción.**
- **Dirección y organización de la empresa.**
- **Finanzas.**

Resumen ejecutivo

ABe G.T. Requiere capital por \$500,000 para su primer año de funcionamiento, para utilizarlo en gastos de instalación, costos fijos, gastos indirectos, de comercialización y conseguir un fondo que cubra cuatro meses de operaciones. Los socios han invertido hasta ahora \$ 200,000 y tienen comprometido invertir de recursos propios \$ 30,000 en los próximos cuatro meses.

ABe G.T. es una empresa especializada en la creación de diseños en piedras preciosas y su respectivo montaje en plata de ley. En el año 1982 en razón de la experiencia adquirida por el iniciador de dicha empresa como empresa de carácter familiar y por los vaivenes económicos nos llevan a crear el grupo de trabajo ABe con la finalidad de desarrollar una empresa con visión a futuro, así de ser una lapidaria pasa a ser una empresa de montaje de piedras de nuestra propia creación a montar la producción en plata de ley.

ABe G.T. capitalizará esta situación proporcionando servicios de comercialización de su propia producción en centros turísticos tanto regionales, nacionales y con una proyección internacional. En función de su ciclo de vida de la empresa requieren diferentes productos, y diseños de alto nivel.

ABe G.T. no tiene actualmente competidores significativos en la producción de los artículos que fabrica: Ninguna empresa ofrece la variedad y solvencia en productos, y resultados. Nuestros competidores están especializados en áreas diversas, que se aplican en forma independiente, aumentando costos de productos, diseño y comercialización.

El equipo de la gerencia de ABe G.T. lo encabeza la Sra Martha Elizabeth Becerra M., socio fundador de la empresa, creador del producto que ofrecemos y los diseños correspondientes. experta en el area pues la respaldan 18 años de

experiencia.

ABe G.T. es una sociedad constituida que a conseguido este primer mercado de Pymes con las dos empresas comercializadoras de nuestros productos, que le permite actualmente estar atendiendo, desde el mes de agosto, en forma directa.

Descripción del negocio

Es indispensable que la empresa en formación o la empresa funcionando haga un análisis previo de sus motivaciones y talentos. En este documento se adjunta como anexo 1 un ejercicio sobre motivaciones y talentos del grupo humano promotor, que si bien es cierto no se incluirá totalmente en el plan de negocios ayuda mucho a detectar la inversión "intangible" que se aporta al negocio, teniendo este asunto claro es más viable explotar estas características a lo largo de todo el plan.

Luego pase a realizar la indagación o investigación necesaria para responder a las preguntas que aparecen en los formatos de los anexos 2, 3, 4, 5 y 6. En cada caso resuelva primero las preguntas que pueda o tenga la información para hacerlo y luego organice a las personas que pueden colaborar en el diseño del plan de negocios. No todas las preguntas tienen necesariamente que ser absueltas, dependiendo del plan que usted quiera realizar y los recursos con los que cuenta.

Anexo 1. Espacio motivacional del empresario (a)

El desarrollo que sigue a continuación no se presenta en el plan de negocios, es un asunto de análisis interno, que permite evaluar si el o los emprendedores del negocio a iniciarse o en cualquier otra etapa del ciclo de vida de la empresa, tiene identificadas las razones de su presencia en el mercado, de la agrupación de fuerzas internas y de opción de desarrollo están claramente definidas. Muchas veces las dudas antes de iniciar o las preguntas que se hacen los socios en cada etapa de desarrollo corresponden a oportunidades o a problemas a ser encarados.

Motivaciones

Se trata de reconocer las motivaciones que nos permiten realizar las actividades de ña organización identificando como las principales:

1. El conocimiento del mercado.
2. La experiencia que se tiene en el ramo
3. Las necesidades económicas y de progreso de nuestro grupo.

Además de que claramente han hecho suya esta forma de vida, trabajando la plata y la pedrería, esto los impulso a desarrollar su negocio.

Aspectos de Mercado.

Tomando las características específicas de nuestro producto y las características del mercado local, nacional e internacional, nos hemos dado a la tarea de investigar las características que requiere nuestro nicho de mercado que esta basado en el sector femenino de la población, específicamente las que se encuentran en una edad de 20 a 45 años que están en el nivel socioeconómico medio y medio bajo específicamente, pero sin dejar de atender los demás estratos sociales del mercado.

Basados en los estudios y la experiencia adquirida en el paso del tiempo podemos reconocer la necesidad de productos de buena calidad y alto nivel, sin dejar de lado el carácter artesanal de un producto de joyería fina que nos abra las puertas a cualquier mercado y en específico al turístico que esta en busca de nuevos conceptos en joyería, pero que cuente con la originalidad y buen gusto que presenta la mercancía artesanal.

En nuestro mercado local podemos identificar la necesidad del mercado de contar con productos de alta calidad y originalidad que permitan tener una nueva opción de compra tanto a turistas como a los pobladores de la ciudad de Querétano, a pesar de que ya existe competencia que ofrece artículos parecidos, nuestros productos por sus características propias son una opción necesaria y que gracias a su proyección esperamos lograr el posicionamiento en el mercado.

CAPITULO VIII

Organización del Proyecto.

Nuestra organización esta basada en el trabajo colectivo de los integrantes de la empresa, esta integrada por 4 personas emprendedoras que cubren los puestos de presidente, secretario y tesorero del grupo de trabajo, que a su vez generan un empleo directo 8 jefes de familia que cubren las necesidades generales de su familia, tanto en el estado de Querétaro y en el municipio de Taxco guerrero, pues de hay explotamos la plata ley en la cual montamos la pedrería.

Nuestra organización esta estructurada de tal forma que se integren todos los participantes de la organización en todos sus niveles con la finalidad de que participen en todos los procesos tanto administrativos como productivos del grupo de trabajo.

- ☞ Describir a manera de **manual de organización** y funcionamiento los procedimientos para la operación, seguimiento, control y evaluación de resultados. Debe permitir la identificación del grado de integración y organización empresarial del grupo o empresa para desarrollar el proyecto, mencionar como es la distribución de funciones por nombre de socio, describiendo puestos y funciones
- ☞ Programa de capacitación, desarrollo tecnológico y asistencia técnica en general, para el personal que desempeñará las funciones, **en su caso NA.**
- ☞ Incorporar el padrón de integrantes con domicilio.

Padrón de Socios:

1. Saúl Aguirre Becerra. Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
2. Martha Elizabeth Becerra Mandujano Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
3. J. Jesús Felipe Aguirre Aguilar Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
4. Felipe Aguirre Becerra Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.

- ☞ Mencionar el tipo de organización.

GRUPO DE TRABAJO.

- ☞ a) Grupo o empresa social, antecedentes, fecha de constitución, número y nombre de socios activos, nombre, puesto y domicilio (con comprobante de domicilio actual) de su representante.
- I. Grupo de Trabajo.
 - II. Antecedentes. Se iniciaron operaciones en el año de 1982 en el domicilio actual, como una empresa con una base familiar basada en la experiencia del trabajo heredado de generaciones en Querétaro.
 - III. Fecha de constitución: 5 de Abril de 2008.
 - IV. nombre de socios activos, nombre, puesto y domicilio.
 1. Saúl Aguirre Becerra. Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
 2. Martha Elizabeth Becerra Mandujano Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
 3. J. Jesús Felipe Aguirre Aguilar Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
 4. Felipe Aguirre Becerra Domicilio: Riva palacio 2-A Col. Linda vista Querétaro, Qro.
- ☞ b) Debe contener el acta de la última asamblea general de socios, misma que debe estar vigente e inscrita en el registro correspondiente, en su caso
- ☞ **COPIA ANEXA DE ACTA;**
- ☞ I. Debe incluir reglamentos internos elaborados colectivamente y aprobados por asamblea **Aparece anexo al documento.**
- ☞ c) Especificar las necesidades de capacitación o asistencia técnica, en su caso, hacer mención sobre cómo proyectan que se dé ese servicio y quién lo financiará **NA.**
- ☞ d) Debe precisar la existencia de equidad en la distribución de los beneficios (utilidades) derivados tanto de la recepción de recursos de financiamiento (empleos generados) como de la ejecución de actividades y/o responsabilidades

TABLA DE SUELDOS

NOMBRE DEL SOCIO	MONTO FONAES	TOTAL	PERCEPCION DEL RECURSO FONAES	UTILIDAD
Saúl Aguirre Becerra	\$300,000		\$75,000	10%
Felipe Aguirre Becerra	\$300,000		\$75,000	10%
Jesús Felipe Aguirre Aguilar	\$300,000		\$75,000	10%
Martha Elizabeth Becerra Mandujano	\$300,000		\$75,000	10%

CAPITULO IX

REGLAMENTO INTERIOR DE TRABAJO ABe Grupo de Trabajo

Reglamento Interior de trabajo que celebra por una parte la ABe Grupo de Trabajo y por la otra los trabajadores adscritos a esta.

CAPITULO PRIMERO. GENERALIDADES.

1. ABe Grupo de Trabajo., representada en este acto por Martha Elizabeth Becerra Mandujano. Y por la otra trabajadores de la misma.
2. Los trabajadores manifiestan desempeñar los cargos con que se ostentan y tener la representación de los trabajadores a los que representan por disposición expresa de los mismos.
3. Las partes que intervienen en este Reglamento manifiestan que lo han elaborado y celebrado de común acuerdo en los términos del artículo 424 de la Ley Federal del Trabajo.

4. En el cuerpo de este Reglamento se usará la siguiente nomenclatura:

A) **ABe Grupo de Trabajo.** será llamada **LA EMPRESA.**

B) El trabajador será la persona física que presta a LA EMPRESA su servicio personal subordinado, será llamado **EL TRABAJADOR.**

C) La ley Federal del Trabajo será llamada **LA LEY.**

D) El Instituto Mexicano del Seguro Social será llamado **EL SEGURO SOCIAL.**

E) El presente Reglamento será llamado **EL REGLAMENTO.**

5. El presente Reglamento tiene por objeto regular el desarrollo de los trabajos de la Empresa y es obligatorio para la misma y para todos sus trabajadores.

CAPITULO SEGUNDO. EL INGRESO.

6. Para poder ingresar al servicio de LA EMPRESA se requerirá previamente llenar una solicitud de empleo, en la cual el solicitante manifieste sus aptitudes y capacidades para el trabajo, además de cumplir con los requisitos que para tal efecto se establezcan.

7. El solicitante deberá someterse previamente a los exámenes necesarios para comprobar su estado físico, capacidad mental, habilidades y conocimientos generales y especialidades que posea.

8. El solicitante deberá cumplir todos los requisitos legales como registro federal de contribuyentes, acta de nacimiento, registro del Seguro Social, etc., para poder ingresar al servicio de la Empresa.

9. El solicitante al ingresar a laborar a LA EMPRESA, acepta el presente Reglamento como parte de sus obligaciones laborales.

10. El solicitante tendrá la obligación de proporcionar su domicilio y los cambios posteriores del mismo.

11. La firma de un contrato individual de trabajo y cumplir con todos los requisitos señalados en LA LEY.

CAPITULO TERCERO. JORNADA DE TRABAJO Y DESCANSO SEMANAL.

12. El personal administrativo de las 9:00 horas a las 19:00 horas de Lunes a Viernes y sábados de 9:00 horas a 14:00 horas cada semana.

De acuerdo a las funciones del personal administrativo, este deberá a pegarse a cualquiera de los horarios establecidos en este capítulo.

Es obligación de los trabajadores presentarse puntualmente a su trabajo, considerando una tolerancia hasta de cinco minutos para presentarse a sus labores después de la cual LA EMPRESA se reserva el derecho de recibir al trabajador. Asimismo EL TRABAJADOR está obligado a sostener una asistencia del cien por ciento en sus labores.

13. Los trabajadores convienen en que LA EMPRESA podrá aplicar cualquier otra modalidad de las establecidas en el artículo 59 de LA LEY.
14. Las horas de entrada, salida y los horarios de tomar alimentos y descanso, podrán ser variados discrecionalmente por LA EMPRESA, de acuerdo con sus necesidades de trabajo.
15. EL TRABAJADOR no podrá dejar de realizar su trabajo, sino por causas plenamente justificadas, como cuestiones de orden fisiológico o enfermedades previamente certificadas por EL SEGURO SOCIAL, o cuando lo establezca LA LEY.
16. LA EMPRESA y EL TRABAJADOR conviene en que estos últimos podrán ser cambiados en sus puestos de trabajo de acuerdo con las necesidades de LA EMPRESA.

El lugar de prestación de servicio por parte del trabajador y considerando la actividad preponderante de LA EMPRESA, éstos podrán realizarse invariablemente en el lugar que los Clientes de LA EMPRESA así lo soliciten.

Para efectos de dar certeza respecto del lugar de prestación de servicios, se definirá por escrito, informándole al trabajador en el momento de su contratación.

LA EMPRESA podrá variar el lugar de prestación de servicio, de acuerdo con sus necesidades y avisando a los trabajadores con 48 horas de anticipación como mínimo.

17. EL TRABAJADOR tendrán un período de 120 minutos para tomar sus alimentos o para el fin que decidan darle. Este tiempo que corresponde a EL TRABAJADOR podrá ser disfrutado en el exterior del centro de trabajo.
18. Las jornadas de trabajo principiarán y terminarán en el lugar de asignación para la prestación del servicio y todos EL TRABAJADOR deberán marcar personalmente su tarjeta de asistencia o el libro, al iniciar y terminar sus labores, siendo éstos la única prueba de asistencia y puntualidad, debiendo EL TRABAJADOR firmar estos registros.

EL TRABAJADOR no está autorizado para marcar la tarjeta de otro o registrar la asistencia en el libro correspondiente.

19. EL TRABAJADOR disfrutarán de un día de descanso por cada seis de trabajo, que de preferencia será el Domingo.
20. Para obtener permiso para ausentarse de sus labores, se requerirá aprobación por escrito del jefe inmediato y del Departamento de Administración.

Cuando el permiso abarque el resto de la jornada, deberá marcarse en la tarjeta de asistencia o en el libro que se haya destinado para el efecto de los registros de entrada y salidas de las labores.

21. En caso de enfermedades que impidan al trabajador presentarse a su jornada de trabajo, deberá avisar al Jefe Inmediato antes de iniciar la jornada.

Únicamente serán válidas las incapacidades que extienda EL SEGURO SOCIAL para la comprobación de enfermedades o riesgos profesionales.

22. EL TRABAJADOR por sí mismo o por medio de otra persona, deberán dar aviso de inmediato a LA EMPRESA, cuando sufran un riesgo de trabajo o una enfermedad, un accidente no profesional y/o alguna enfermedad contagiosa.
23. Los certificados médicos del Seguro Social que acreditan una incapacidad deberán entregarse oportunamente al Departamento de Administración dentro de las 24 horas siguientes a la fecha de su expedición.
24. EL TRABAJADOR deberá laborar el tiempo extraordinario permitido por la ley, cuando así lo solicite el patrón o un representante de éste mediante una orden por escrito de LA EMPRESA.
25. EL TRABAJADOR dentro de su jornada de labores, no podrá dejar de realizar su trabajo, sino por causas plenamente justificadas, como cuestiones de orden fisiológico o enfermedades previamente certificadas por EL SEGURO SOCIAL, o cuando lo establezca LA LEY.

CAPÍTULO CUARTO. LUGAR DE TRABAJO.

26. EL TRABAJADOR deberá estar siempre en el lugar asignado para su trabajo a la hora señalada para iniciar su jornada y no podrán ausentarse del mismo sin la autorización previa de su Jefe.
27. EL TRABAJADOR está obligado a asear, mantener limpio y libre de objetos personales en su lugar de trabajo.
28. EL TRABAJADOR deberá portar diariamente su credencial de identificación, expedida por LA EMPRESA, en un lugar visible desde el momento de ingresar al lugar de trabajo y hasta el término de sus labores.
29. El término de las operaciones de EL TRABAJADOR será diez minutos antes de su hora de salida.
30. EL TRABAJADOR no podrá retirarse de su lugar de trabajo durante ese tiempo, mismo que empleará en asearlo y prepararlo para el siguiente día.

31. Si el lugar cuenta con teléfono propiedad de LA EMPRESA, estará prohibido el uso del teléfono a EL TRABAJADOR, salvo casos de urgente y con autorización de su jefe.
32. EL TRABAJADOR deberán presentarse a sus labores con el uniforme asignado, quedando prohibido hacerlo con cualquier otra prenda, así como aretes al personal masculino, o cualquier otra forma que no corresponda a una presentación correcta para el trabajo.
33. Las vacaciones de EL TRABAJADOR se concederán dentro de los seis meses siguientes al cumplimiento de cada año de servicios, las cuales deberán disfrutarse y no podrán ser compensados con remuneraciones económicas, de acuerdo a lo preceptuado en la Ley.

Conforme lo establece LA LEY al cumplimiento del primer año de servicios corresponderán seis días laborables, y aumentará dos días laborables por cada año subsecuente de servicios, hasta llegar a doce días laborales. Después del cuarto año, el período de vacaciones aumentará en dos días por cada cinco años de servicios.

34. Las vacaciones de EL TRABAJADOR serán pagadas con una prima del 25% (VEINTICINCO POR CIENTO) adicional, sobre el salario correspondiente a las mismas.
35. Las vacaciones de EL TRABAJADOR no serán acumuladas y para poder gozar de ellas se solicitarán con quince días de anticipación y de acuerdo al procedimiento marcado para tal efecto.

CAPITULO QUINTO. SALARIO, LUGAR Y DIA DE PAGO.

36. EL TRABAJADOR recibirá su salario quincenalmente, según el caso, en moneda de curso legal dentro de la jornada de trabajo, en el lugar que sea asignado por LA EMPRESA.

37. LA EMPRESA otorgará recibos a favor de EL TRABAJADOR por la totalidad de los salarios percibidos, constituyendo dicho recibo la conformidad con la cantidad recibida.
38. LA EMPRESA se reserva el derecho de cambiar el día de pago si sus necesidades lo requieren, previo acuerdo con EL TRABAJADOR.
39. Por cada seis días de trabajo, EL TRABAJADOR disfrutarán de un descanso semanal de un día, con pago de salario integro, conviniéndose en que dicho descanso lo disfrutarán el día Domingo de cada semana, pero esta situación general no impide que por necesidad del servicio, a juicio de LA EMPRESA, se asigna a uno o varios trabajadores un día de descanso semanal distinto al día Domingo.

CAPITULO SEXTO. DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

40. Los servicios deberán prestarse conforme a las instrucciones, normas de jerarquía y todas aquéllas que dicte LA EMPRESA en lo futuro para sostener, mejorar y aumentar la productividad o servicios.
41. LA EMPRESA se obliga a poner a disposición de EL TRABAJADOR, durante todo el tiempo de la prestación de servicios, los materiales, herramientas y útiles necesarios para su trabajo, en buen estado y calidad.
42. Toda prestación de servicios debe hacerse precisamente dentro de la jornada de trabajo. EL TRABAJADOR aún cuando esté obligado a prestar sus servicios por tiempo extraordinario en los términos que establece LA LEY, debe obtener una orden por escrito por parte del patrón para desempeñar tal trabajo, pues sin ella, no le será reconocido y no se les pagará ese tiempo.
43. Cuando EL TRABAJADOR note que los trabajos a él encomendados no los puede desarrollar por falta de materiales o por cualquier otra causa, deberá dar aviso de inmediato al representante de LA EMPRESA o a su jefe inmediato, ya que de otra manera se considerará una falta imputable a EL TRABAJADOR, el hecho de que se encuentre sin estar realizando sus labores.

44. Una vez concluida la jornada diaria ordinaria, EL TRABAJADOR asume la obligación de salir de LA EMPRESA, suspendiendo el servicio. No será considerado como tiempo extraordinario el hecho de que EL TRABAJADOR se abstenga de abandonar la localidad una vez concluida su jornada.
45. EL TRABAJADOR deberá hacer uso de los medios que le proporcione LA EMPRESA para la comunicación de órdenes y disposiciones de la misma. Las personas que abandonen su puesto por alguna razón apremiante o necesaria, deberán informar a su jefe inmediato, compañero de trabajo o ayudante, del lugar donde se les pueda localizar fácil y rápidamente.
46. EL TRABAJADOR sin perjuicio de las obligaciones generales que establece LA LEY y el presente Reglamento Interior de Trabajo, se obligan a:
- a) Presentarse a sus labores con estricta puntualidad, puesto que no existe tolerancia alguna en la hora de entrada al inicio de las labores, ni al regreso de la hora de comida o descanso.
 - b) Desempeñar el servicio bajo la dirección del representante de LA EMPRESA, a cuya autoridad estará subordinado a todo lo concerniente al trabajo.
 - c) Ejecutar el trabajo con la intensidad, cuidado y esmero apropiados y en la forma, tiempo y lugar convenidos.
 - d) Observar buenas costumbres en el desempeño de sus labores y no estorbar ociosamente el trabajo de los demás.
 - e) Guardar las debidas consideraciones a sus jefes y compañeros de trabajo, mantenimiento el buen nombre y disciplina en el desempeño de sus servicios.
 - f) Rendir cuenta exacta de los materiales, herramientas y útiles que reciban para desempeñar sus labores.
 - g) Restituir a LA EMPRESA los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos y útiles que se les dé para el trabajo.
 - h) Integrar los organismos que establece LA LEY, tales como: Comisiones Mixtas de Capacitación y Adiestramiento, Seguridad e Higiene, Cuadro General de Antigüedades, etcétera.
 - i) Poner en conocimiento del representante de LA EMPRESA, las enfermedades contagiosas que padezcan, tan pronto como tengan conocimiento de las mismas.
 - j) Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales y de los servicios que LA EMPRESA preste o de los cuales tenga conocimiento por razones de trabajo que desempeñe, así como de los asuntos administrativos reservados, con cuya divulgación pueda causar perjuicios a LA EMPRESA.
 - k) Dar auxilio en cualquier tiempo que se necesite, cuando por siniestro o riesgo inminente peligren las personas o los intereses de LA EMPRESA.
 - l) Notificar a LA EMPRESA su cambio de domicilio, dentro de los tres días siguientes al que ocurra.

CAPITULO SEPTIMO. RIESGOS DE TRABAJO, HIGIENE Y SEGURIDAD.

47. Es de interés mutuo el establecimiento de medidas preventivas contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, en consecuencia, ambas partes se comprometen a integrar una Comisión de Seguridad e Higiene, por representantes tanto de EL TRABAJADOR como de LA EMPRESA, para investigar las causas de los accidentes y enfermedades, prevenirlas, proponer medidas y vigilar que se cumpla con lo establecido por el Reglamento Federal de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente de Trabajo, y lo señalado por los artículos 509 y 510 de la Ley Federal del Trabajo.

48. EL TRABAJADOR y LA EMPRESA están obligados a vigilar y realizar el cumplimiento de disposiciones que emanen de la Comisión de Seguridad e Higiene en relación a los accidentes de trabajo, según lo dispuesto por los artículos 132 y 134 de la Ley Federal del Trabajo.

Las resoluciones de éstas serán de carácter obligatorio y por ningún motivo, ni circunstancia LA EMPRESA o EL TRABAJADOR podrá dejar de cumplir con dichas resoluciones.

49. En caso de riesgos profesionales, EL TRABAJADOR está obligados a dar aviso de los mismos a LA EMPRESA y al SEGURO SOCIAL de forma inmediata, quedando a cargo de éste último todas las obligaciones que pudieran corresponder a la propia EMPRESA, en virtud de estar asegurado EL TRABAJADOR contra riesgos profesionales ante EL SEGURO SOCIAL.

50. EL TRABAJADOR que esté incapacitado para asistir a su trabajo, sea por caso de enfermedad general o riesgo de trabajo, deberán notificar a LA EMPRESA dicha falta y la causa antes de transcurrir las primeras cuatro horas de servicio y el mismo día en que surja el impedimento para trabajar, en la inteligencia de que únicamente se justificará esta falta mediante la incapacidad que para tal efecto expida EL SEGURO SOCIAL, no aceptándose ningún otro medio para justificar la falta.

51. La presentación de la boleta de incapacidad deberá ser presentada a LA EMPRESA dentro del término de 24 horas contadas a partir de que esta sea expedida por EL SEGURO SOCIAL, dicha entrega podrá ser realizada directamente por EL TRABAJADOR o a través de otra persona, dentro del plazo

indicado. En caso de un riesgo de trabajo deberá presentar dentro del mismo plazo el formato ST1 expedido por EL SEGURO SOCIAL para ser llenado por LA EMPRESA.

52. Todos EL TRABAJADOR está obligados además del examen médico de ingreso (Art. 132, fracción X de la Ley Federal del Trabajo que entró en vigor el primero de Mayo de 1970), a sujetarse a los exámenes médicos periódicos que determine LA EMPRESA o EL SEGURO SOCIAL.
53. EL TRABAJADOR deberá justificar sus faltas de asistencia dentro de las veinticuatro horas siguientes del momento en que se incurrió en ellas; LA EMPRESA podrá aplicar sanciones que correspondan a dicha omisión, como falta injustificada.
54. Cuando algún TRABAJADOR contraiga alguna enfermedad contagiosa o está en contacto directo con alguna persona que la padezca, deberá dar aviso a LA EMPRESA inmediatamente y a EL SEGURO SOCIAL, a fin de que se tomen las providencias necesarias.
55. En caso de epidemia, LOS TRABAJADORES se someterán a un examen médico y cumplirán con las medidas dictadas por autoridades competentes, tendientes a evitar contagios y profusión del mal.
56. Cuando EL TRABAJADOR padezca alguna enfermedad que a criterio de LA EMPRESA puede ponerlo en peligro a él o a los demás trabajadores en el desempeño de su trabajo, deberá someterse a un examen médico en EL SEGURO SOCIAL o en el lugar que LA EMPRESA designe. En caso necesario LA EMPRESA actuará conforme a la ley y a las disposiciones del SEGURO SOCIAL.
57. Todo TRABAJADOR que sufra un accidente de trabajo, deberá comunicarlo a la brevedad posible a su jefe inmediato, a fin de que se tomen las medidas pertinentes.
58. Si EL TRABAJADOR accidentado, debido a su estado no pudiera dar aviso al que se refiere el artículo que antecede, el compañero o compañeros que

hubiesen presenciado el accidente o tenido conocimiento del mismo, tendrá la obligación de dar aviso a LA EMPRESA.

59. LA EMPRESA dispondrá en todo tiempo de los medicamentos y materiales de curación indispensables que determine la autoridad competente, a fin de que se otorguen los primeros auxilios al TRABAJADOR que así lo requiera, debiendo dar aviso de cada accidente que ocurra, a las dependencias facultadas para ello.
60. LA TRABAJADORA que quede embarazada está obligada a dar aviso inmediato a LA EMPRESA de su embarazo, a fin de que puedan cumplir con lo estipulado en el Artículo 170 de LA LEY y Artículo 110 de la Ley del SEGURO SOCIAL.
61. EL TRABAJADOR deberá usar todo el tiempo el equipo y uniforme que para su seguridad le proporcione LA EMPRESA y en los lugares que LA EMPRESA le indique, así como EL TRABAJADOR debe respetar las disposiciones conducentes de los reglamentos e instructivos de seguridad e higiene que LA EMPRESA difunda.
62. Es obligación de EL TRABAJADOR someterse a los tratamientos médicos que les prescriba EL SEGURO SOCIAL.
63. Con el fin de evitar la realización de riesgos profesionales, queda estrictamente prohibido a EL TRABAJADOR lo siguiente:
 - a) Fumar donde haya peligro de incendio o existan letreros alusivos a la prohibición en determinada área.
 - b) Operar o manejar máquinas o equipos cuyos métodos de manejo no sean de su conocimiento o no correspondan a sus actividades normales o sin autorización.
 - c) Manejar instrumentos y maquinaria peligrosa que no sea de su departamento o sin conocer su manejo.
 - d) Emplear materias primas, substancias o elementos químicos que no correspondan al uso normal de sus funciones.
 - e) Tomar alimentos durante el tiempo de trabajo, en el lugar de las labores.
 - f) Introducir armas a las instalaciones de LA EMPRESA.
 - g) Realizar actividades sin el equipo de seguridad necesario.
 - h) LOS TRABAJADORES deberán mantener aseados sus lugares, instrumentos y equipos de trabajo utilizados al término de las labores del día.

64. LOS TRABAJADORES deberán someterse a las prácticas profilácticas que como campañas de vacunación, higiene, etc., emprenda LA EMPRESA, EL SEGURO SOCIAL o las Autoridades de Salud.

CAPITULO OCTAVO. CAPACITACIÓN, ADIESTRAMIENTO Y PRODUCTIVIDAD.

65. EL TRABAJADOR está obligado a recibir la capacitación que LA EMPRESA le proporcione en cumplimiento de sus obligaciones de capacitar y adiestrar. Dicha capacitación se realizará de acuerdo a los lineamientos establecidos para tal efecto.
66. EL TRABAJADOR no podrá operar una máquina o equipo si no ha sido capacitado y evaluado previamente por su jefe inmediato.
67. EL TRABAJADOR está obligado a desempeñar las prácticas, rutinas o simulacros, etc., relacionadas con la seguridad, higiene o productividad en el trabajo.
68. Toda vez que se haya dado la capacitación, EL TRABAJADOR está obligado a desarrollar los conocimientos adquiridos dentro del área de trabajo al que haya sido asignado.

CAPÍTULO NOVENO. NORMAS DISCIPLINARIAS Y SANCIONES.

SANCIONES

69. El incumplimiento de las obligaciones contraídas por EL TRABAJADOR y la violación a las normas de este Reglamento Interior de Trabajo, del Contrato Individual y de LA LEY, darán derecho a LA EMPRESA para sancionar a EL TRABAJADOR.
70. El Jefe o Representante de LA EMPRESA podrá llamar la atención a EL TRABAJADOR a su cargo, por incumplimiento de sus obligaciones, o violación a este Reglamento, guardando el debido respeto y consideración, absteniéndose del mal trato.

71. Para la imposición de la sanción, LA EMPRESA deberá previamente reunirse con EL TRABAJADOR, a fin de realizar la investigación de los hechos y escuchar la versión de EL TRABAJADOR, agotada la investigación será comunicada a EL TRABAJADOR la decisión de LA EMPRESA, aplicando la sanción correspondiente en caso de que no se justifique la falta cometida.
72. LA EMPRESA podrá sancionar a EL TRABAJADOR mediante la aplicación de cualquiera de las siguientes medidas disciplinarias, de acuerdo a la gravedad de la falta.
- a) . Amonestación verbal.
 - b) Amonestación escrita
 - c) Suspensión de 1 a 8 días sin goce de sueldo.
73. La reincidencia en las causas que ameritan medidas disciplinarias darán derecho de aumentar el grado de sanción que se imponga en cada caso.
74. LA EMPRESA podrá en todo tiempo optar por sancionar una falta a este Reglamento, de acuerdo a lo establecido en el mismo o rescindir la relación y Contrato de Trabajo conforme a LA LEY.
75. Las amonestaciones o suspensiones en el trabajo, podrán ser por los siguientes motivos:

AMONESTACIONES

76. Será causa de amonestación:
- a) Sostener conversaciones durante las horas de trabajo, para asuntos ajenos al mismo.
 - b) Usar el teléfono de LA EMPRESA para tratar asuntos particulares, sin permiso de la misma.
 - c) Cometer errores en el desempeño de su trabajo.
 - d) Presentarse a su trabajo sin estar aseado, limpio y con ropa de trabajo adecuada.
 - e) Utilizar los despachos privados de los ejecutivos para contestar cualquier llamada telefónica o para cualquier otra actividad.
 - f) Tomar alimentos, cualesquiera que sean éstos, en el lugar de trabajo.

SUSPENSIÓN

77. Será motivo de suspensión el incurrir en las siguientes causales:

- a) Marcar las tarjetas de tiempo o el libro destinado para tal fin, de otras personas.
- b) Marcar la tarjeta de forma defectuosa o dejar de colocarla en el tarjetero indicado para ello.
- c) Reincidir en cualquiera de los motivos de amonestación consignados en el capítulo que antecede, aunque no sean los mismos.
- d) Comer en los lugares de trabajo, pasillos, patios, departamentos, etc., de LA EMPRESA, con excepción de los lugares que se señalen para ello, dentro del tiempo que se conceda a EL TRABAJADOR para consumir sus alimentos exclusivamente.
- e) Por introducir al lugar de trabajo o consumir en el mismo, cualquier tipo de drogas o bebidas embriagantes.
- f) Dedicarse durante las horas de trabajo a cosas ajenas a las que les corresponde o tenga asignadas EL TRABAJADOR.
- g) Por no ejecutar el trabajo con la intensidad, cuidado y esmero debidos.
- h) Por quitar o mover tableros protectores, señales de aviso contra incendio y seguridad, destinados a proteger a los demás trabajadores y a LA EMPRESA. Igualmente los avisos de no fumar, sistemas, métodos de trabajo y ayudas visuales.
- i) Por usar los aparatos, equipos y herramientas para trabajos que no sean de LA EMPRESA.
- j) Por rayar y dañar los servicios sanitarios, las llaves del agua, regaderas, migitorios, casilleros, lavabos, etc.
- k) Por entorpecer el servicio intencionalmente o debido a la ausencia en el lugar de operación o cualquier otra causa.
- l) Por correr, jugar o no usar la credencial de identificación en un lugar visible desde que se ingresa a LA EMPRESA.
- m) Interrumpir sus labores con lecturas de libros, periódicos o cualquier otra publicación distinta de las del giro de LA EMPRESA.
- n) Por no seguir las normas de seguridad definidas por LA EMPRESA.
- o) Por practicar juegos, juegos de azar.
- p) Hacer colectas, efectuar loterías o rifas durante las horas de trabajo o dedicarse a hacer propaganda de cualquier clase. Así como circular publicaciones, distribuir literatura, letreros o material escrito, dentro del inmueble que ocupa LA EMPRESA.
- q) Tener de una a tres faltas injustificadas en un período de 30 días.
- r) Transportar, hacer que se transporte, o permitir la conducción de artículos ajenos a LA EMPRESA, en los vehículos propiedad de la misma.
- s) Por permitir el uso de vehículos de LA EMPRESA a personas no autorizadas por la misma.
- t) Trabajar tiempo extraordinario, sin estar previamente autorizado por escrito para ello.
- u) Falsear los informes que rindan a sus Jefes en provecho propio.
- v) Rendir informes falsos de cualquier naturaleza a favor o en contra de los demás trabajadores.

- w) Tratar a sus superiores, subordinados o compañeros, sin la debida corrección, dentro de las horas de trabajo, siempre y cuando las faltas no sean graves.
- x) Incurrir en más de tres retardos injustificados en un lapso de treinta días, independientemente que haya sido admitido a laborar en cada ocasión.
- y) Por introducir al interior de LA EMPRESA a personas ajenas sin previa autorización.
- z) Las demás faltas sancionables que no ameriten separación del trabajo indefinidamente, darán lugar a una amonestación verbal o escrita a juicio de LA EMPRESA.

SANCIONES

78. Antes de aplicar una sanción a EL TRABAJADOR, deberá hacérsele saber previamente, pidiéndole una explicación acerca de su conducta, hecho lo cual se procederá a aplicar la sanción correspondiente en caso de que no se justifique la falta cometida.
79. Las sanciones a que se refiere el numeral 77 de este Reglamento Interior, se aplicarán de la siguiente manera:
- a) Por incurrir en las faltas previas en los incisos e), k), n), o), s), t) y v) del mismo numeral, se sancionará a EL TRABAJADOR con una suspensión de 8 días sin goce de sueldo.
 - b) Por cometer las faltas indicadas en los incisos g), j), w) y x), se sancionará a EL TRABAJADOR con una suspensión de siete días sin goce de sueldo.
 - c) Si obrara conforme a los incisos a), h), l), p) y q), será procedente aplicarle a EL TRABAJADOR una suspensión de seis días sin goce de sueldo.
 - d) Al sorprendérsele en la comisión de las faltas consignadas en los incisos f), i) y m), se le sancionará a EL TRABAJADOR con una suspensión de cinco días sin goce de sueldo.
 - e) Si EL TRABAJADOR se encuentra bajo los supuestos del inciso d) del mismo numeral, se le sancionará con una suspensión en sus labores de cuatro días sin goce de sueldo.
 - f) Si se descubriera a EL TRABAJADOR cometiendo las faltas previstas en los incisos b), r) y z), se le suspenderá en sus labores tres días sin goce de sueldo.
 - g) Cuando incurra en las conductas que describen los incisos c) e y), se le sancionará con suspensión sin goce de sueldo por dos días sin goce de sueldo.
 - h) Por las faltas tipificadas en el inciso u) del mismo numeral, se impondrá una suspensión de un día sin goce de sueldo.
 - i) Por cometer las faltas indicadas en el inciso a) del mismo numeral se revisarán y analizarán a fin de determinar la gravedad de la falta y definir la sanción a aplicar.

CAPITULO DECIMO. DE LA RESCISIÓN

79. LA EMPRESA tiene derecho a aplicar sanciones dentro de las establecidas en el capítulo anterior en el cumplimiento de LA LEY, de acuerdo con la naturaleza de la falta y omisión. También podrá rescindir la relación laboral, conforme a las siguientes causas, sin ninguna responsabilidad para LA EMPRESA.

- a) La reincidencia de la falta que amerite suspensión de las contempladas en el artículo 78 de este Reglamento.
- b) Abstenerse sin justificación al cumplimiento de las obligaciones del puesto o desobedecer las órdenes, instrucciones o normas de LA EMPRESA.
- c) Ausentarse de sus labores sin permiso, sustrayéndose a la relación de subordinación.
- d) Usar para asuntos personales, el equipo, útiles, materiales, muebles o vehículos que LA EMPRESA proporcione o deja en disponibilidad de EL TRABAJADOR para el desempeño de sus labores.
- e) Entregar en préstamo o cualquier título, a personas extrañas o a otros trabajadores el equipo, útiles, materiales, muebles, vehículos que LA EMPRESA proporcione y que están en disponibilidad de EL TRABAJADOR para el desempeño de sus labores, siempre y cuando no estén autorizados por escrito para ello, por la persona facultada.
- f) Causar por descuido o negligencia, perjuicios en los servicios sanitarios, muebles, materiales, útiles, herramientas y aparatos que se proporcionen a los trabajadores o confien para la ejecución de su trabajo.
- g) Sustraer materiales, productos y objetos de la negociación por cualquier causa, sin autorización previa por escrito de los jefes respectivos.
- h) Sustraer documentos de cualquier naturaleza propiedad de LA EMPRESA, relacionados con el trabajo, que no deban salir de la misma.
- i) Proporcionar a personas extrañas a LA EMPRESA, datos sobre la misma que sean confidenciales, tales como fórmulas, costos, tazas, rendimientos, montos, inversiones y demás información confidencial.
- j) Infringir deliberadamente el Reglamento de Seguridad e Higiene en LA EMPRESA.
- k) Dedicarse al agio o al préstamo de cualquier tipo de cantidades a los demás trabajadores.
- l) Por incurrir el trabajador durante sus labores en faltas de probidad y honradez, en actos de violencia, amagos, injurias, o malos tratos en contra de jefes de la oficina, de diversos departamentos o cualquier área de LA EMPRESA.
- m) Por cometer el trabajador contra alguno de sus compañeros cualquiera de los actos enumerados en el inciso anterior, si como consecuencia de ellos se altera la disciplina del lugar en que se desempeña el trabajo.
- n) Por cometer EL TRABAJADOR fuera del servicio, contra alguno de los Representantes de LA EMPRESA, cualquiera de los actos a que se refiere el artículo 47, fracción II, de LA LEY.
- o) Por ocasionar EL TRABAJADOR los perjuicios a que se refiere este artículo, siempre que sean graves, sin dolo pero con negligencia, tal que ella sea la causa única del perjuicio.
- p) Por cometer EL TRABAJADOR actos inmorales dentro del establecimiento o lugar de trabajo.

- q) Por revelar EL TRABAJADOR los secretos de LA EMPRESA o dar a conocer asuntos de carácter reservado en perjuicio de la misma.
- r) Por comprometer EL TRABAJADOR por su imprudencia o descuido inexcusables, la seguridad de cualquiera de las dependencias de LA EMPRESA o de las personas que ahí se encuentren.
- s) Por tener EL TRABAJADOR más de tres faltas de asistencia injustificada dentro de un período de treinta días.
- t) Por desobedecer EL TRABAJADOR a cualquiera de los jefes de LA EMPRESA sin causa justa, siempre que se trate del trabajo contratado.
- u) Por negarse EL TRABAJADOR de manera manifiesta a adoptar las medidas preventivas o a seguir los procedimientos indicados para evitar accidentes o enfermedades.
- v) Por concurrir EL TRABAJADOR a sus labores en estado de ebriedad o bajo la influencia de algún narcótico.
- w) Por falta de cumplimiento del contrato de trabajo por parte de EL TRABAJADOR, motivado por prisión y efecto de sentencia ejecutoriada.
- x) Por cualquiera de las causas establecidas en el artículo 47 de LA LEY.
- y) Por causas análogas a las establecidas en las fracciones anteriores, de igual manera graves o de consecuencias semejantes en lo que a trabajo se refiere.
- z) Por negarse EL TRABAJADOR a someterse y cumplir con los cursos, programas y Comisiones de Capacitación y Adiestramiento.

CAPITULO DECIMO PRIMERO. TRANSITORIOS

- 80. Este Reglamento ha sido celebrado por la ABe "Grupo de Trabajo" y los trabajadores de ABe "Grupo de Trabajo" y los Secretarios General y Secretario del Trabajo.
- 81. Ambas partes están de acuerdo en depositar el presente reglamento ante La Junta Local de Conciliación y Arbitraje de esta Ciudad.
- 82. El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente de su depósito y deberá ser fijado en un lugar visible de LA EMPRESA o en el lugar de la prestación del servicio, para su conocimiento y consulta.

CAPITULO X

Manual de la organización.

HISTORIA

Nuestra empresa, nace en el año 1982, en Santiago de Querétaro, bajo la visión empresarial de Don Jesús Aguirre, y la visión de un grupo de personas que integraban a su familia que nacen y crecen en una época en que el pueblo sufre el embate de las crisis económicas, la cual causa un rezago económico por un largo periodo de tiempo, decididos a superar esta situación imperante por tan largo tiempo y basándose en la filosofía de trabajo introducida por el antes mencionado Jesús Aguirre, deciden formar una empresa que antecede a ABe grupo de trabajo que ayude a la economía de los habitantes de su familia y de la región azotada por la marginación de la época, quedando formalmente constituida el 20 de noviembre de 1982.,

Ahora con la visión de crecimiento los socios nuestro objetivo no cambia solo se mejora, el de brindar un servicio más completo y de mejor calidad a todos nuestros socios.

Prestaciones.

La empresa ofrece a su personal prestaciones superiores a las de la Ley Federal del Trabajo.

Horario de Trabajo

En un horario escalonado de trabajo de 9:00am horas. A 2:00 horas. Con un horario de comida de 2:00 p.m. a 4:00 p.m. en intervalos de dos horas, entre personal operativo y personal administrativo.

Días Laborales

Lunes a Sábado.

Días de descanso obligatorio.

(Art. 74 L.F.T.)

1 de Enero	5 de Febrero
21 de Marzo	1 de Mayo
16 de Septiembre	20 de Noviembre
25 de Diciembre	1 de Diciembre de cada 6 años.

Nuestro Nombre.

Surge del la conjunción de los apellidos de las socias integrantes, que caracterizan los servicios que presta a la sociedad y el sector al que es dirigido "Grupo de Trabajo", siendo de esta serie de palabras que extraemos la nomenclatura para el nombre de "ABe Grupo de Trabajo".

Nuestro logotipo.

Surge con la conjunción de las primeras letras de los apellidos de los socios que integran al grupo de trabajo " ABe Grupo de Trabajo."

MISIÓN

Nuestra razón de ser es, satisfacer las necesidades de servicio de Joyería fina montada en plata de ley que integran ABe Grupo de Trabajo, actuando con base en los Principios Generalmente aceptados a fin de elevar su calidad de vida, así como contribuir al desarrollo de la comunidad.

VISIÓN

Ser los mejores fabricantes de joyería fina montada en plata del Estado de Queretaro, con una imagen de Confiabilidad, Eficiencia y Calidad, manteniendo un crecimiento sostenido y ampliando la cobertura de servicios, en salud, educación, cultura y recreación. Promoviendo el desarrollo individual y social de sus integrantes.

LEMA

¡Sumando beneficios...Restando Necesidades!

OBJETIVOS

Corto plazo

"Mejorar la comunicación entre los empleados, departamentos y áreas del grupo de trabajo"

Mediano plazo

"Cumplir con los requerimientos de calidad y tiempo, en nuestro servicio y productos."

Largo plazo

"Consolidarnos en la preferencia de los Posibles Clientes"

VALORES

Es de suma importancia para el grupo de trabajo fomentar un ambiente agradable, para el desarrollo cultural del personal y que se realice sobre los siguientes valores:

Definiciones de los valores

- ✓ **Ayuda Mutua.** Buscar el beneficio individual, a través de la ayuda y servicio a los demás. Ayudar y ser ayudados.
- ✓ **Responsabilidad.** Compromiso de cada uno con los demás y un deber por cumplir. Compromiso-Respuesta.
- ✓ **Democracia.** Participación equitativa en la administración de la Coooperativa. El gobierno es de todos.
- ✓ **Igualdad.** Los Derechos y Obligaciones son los mismos para todos sus integrantes. Inexistencia de privilegios.
- ✓ **Equidad.** Dar a cada uno de sus integrantes lo que le corresponde de acuerdo con su participación.
- ✓ **Solidaridad.** Determinación firme y perseverante de trabajar por el bien de todos y cada uno.

VALORES ÉTICOS

- ✓ **Honestidad.** Asumir un comportamiento que corresponda a las palabras y los actos.
- ✓ **Transparencia.** Decir siempre la verdad sobre la labor realizada.
- ✓ **Responsabilidad Social.** Tomar conciencia de los problemas sociales y verlos como propios.
- ✓ **Compromiso Social.** Participar en el mejoramiento de las condiciones económicas y sociales de la comunidad.

POLITICAS GENERALES ABe Grupo de Trabajo.

Compromiso con la sociedad.

En ABe Grupo de Trabajo, tenemos como compromiso social el crear fuentes de empleo para el desarrollo del municipio, retribuyendo a la sociedad ciudadanos responsables y productivos.

Compromiso con sus empleados.

En ABe Grupo de Trabajo, tenemos como compromiso proporcionar los elementos y condiciones necesarios para la realización de sus actividades, retribuyendo su compromiso y su esfuerzo con sueldos competitivos y prestaciones superiores a las que marca la ley.

Compromiso tecnológico.

En **ABe Grupo de Trabajo**, estar a la vanguardia en tecnología, técnicas y procesos, con la finalidad de ofrecerles a nuestros socios un servicio de alta calidad.

Compromiso de calidad.

En **ABe Grupo de Trabajo**, estamos comprometidos con la calidad total de nuestro servicio y producto, cubriendo las normas de calidad a las que estamos sujetos.

❖ **Calidad del trabajo**

Estamos comprometidos en mejorar continuamente de la calidad de nuestro trabajo en todos nuestros departamentos, en base a la capacitación constante de nuestro personal.

❖ **Calidad en el servicio**

Es compromiso de cada miembro del grupo de trabajo, proporcionar un servicio adecuado a cada uno de nuestros clientes, ya que para el personal que laboramos en **ABe Grupo de Trabajo**, nuestros clientes son lo más importante, y servirle con la calidad que se merece nuestra mayor compromiso.

Compromiso con sus Clientes.

En **ABe Grupo de Trabajo**, tiene como compromiso brindar un servicio de calidad, abarcando la creación de nuevos productos, atención personalizada, y respuesta inmediata a los requerimientos de nuestros socios.

CAPITULO XI

CONCLUSION GENERAL

El objetivo del presente proyecto es cubrir la necesidad de las personas que desean consumir productos de joyería fina en piedras preciosas y semi - preciosas montada en plata Ley de alta calidad ya que este mercado potencial presenta una gran oportunidad en la ciudad de Querétaro y los principales centros turísticos de la república.

A continuación veremos un poco de cómo se organizaron, los iniciadores del taller familiar y la historia del taller hasta nuestros días

Nuestro país se ha identificado tradicionalmente con la explotación de metales preciosos, esto ofrece la oportunidad de incursionar de manera más agresiva hacia una nueva conquista, la del mercado de la joyería de alto diseño y atractivos márgenes de beneficio.

Actualmente la oferta exportadora nacional en joyería es mayoritariamente de cadenas que se dedican a la comercialización de oro, y la joyería con motivos regionales y con un gran componente étnico. Estas piezas ofrecen márgenes reducidos, (entre 4 y 6%), al productor, carecen de diseño innovador y son fácilmente copiados. Adicionalmente, el esquema típico de comercialización por vendedores comisionistas y mayoristas conduce a las empresas productoras a un esquema pernicioso de un solo gran cliente. La mayoría de esta oferta tiene deficiencias en los acabados y la ley del mineral usado está por debajo de los estándares internacionales.

Lo que nuestro proyecto propone es romper el paradigma tradicional y ofrecer un producto con un alto valor agregado de diseño, poco volumen, finos acabados y con estándares de calidad internacional, pensando inicialmente en el mercado de los destinos turísticos nacionales y en el mercado de los EE.UU., que crece a tasas de 6% anuales y ofrece oportunidades de apertura comercial. Con el objetivo de aprovechar estas bondades nace el grupo de trabajo ABe.

Sólo el mercado de consumo de joyería de diseño en los EE.UU. representa una gran oportunidad de comercialización de los productos de grupo ABe.

La apertura comercial, la mano de obra calificada y el factor cultural, ligado a una inversión en diseño constituyen los principales componentes del presente proyecto. El esfuerzo de investigación aquí plasmado revela además que las limitaciones económicas no son un impedimento para embarcarse en una inversión como la desarrollada en el presente proyecto, queriendo con ello despertar el interés de aquellas instituciones de apoyo a la empresa social que ven en la joyería de diseño una oportunidad de negocio.

El esquema operativo del proyecto contempla inversión en maquinaria de primera línea, contratación de personal calificado, un proceso de selección del diseñador extranjero para el primer año, personal especializado en la comercialización del producto y la incorporación de todos los procesos esenciales para asegurar la calidad del producto.

El análisis financiero se muestra positivo, arrojando un beneficio económico sustentable a un período de 5 años. Los análisis de sensibilidad muestran un proyecto sólido, que resiste fluctuaciones severas en las variables más importantes.

El proyecto es el resultado de casi un año de investigación exhaustiva, durante el cual los autores han quedado convencidos de las bondades de éste. El resultado final de este año de trabajo es un proyecto rentable y accesible, cuyo riesgo de implementación es bajo.

Por todo lo antes mencionado consideramos que nuestro proyecto tiene una viabilidad y amplitud que permitirá hacer sustentable el antes mencionado proyecto.

De primera instancia, el proyecto, permitió visualizar la complejidad y problemática a la que día con día se enfrentan las empresas sociales en su infalible lucha por conseguir cubrir con todos sus objetivos.

Permitió al mismo tiempo ver las situaciones lógicas que se presentan al momento de realizar un evento de esta categoría, pues no es fácil establecer un producto, encontrar un lugar específico y planear una serie de actividades en las cuales entrara diferentes personas en cada momento.

De igual manera permitió, analizar más afondo todo aquel proceso que se presenta al realizar una empresa de cualquier tipo, considerando todas aquellas situaciones que retrasan el procesos de constitución, operación y dirección.

Todo esto aunado a la dificultad que se tiene para obtener todos aquellos documentos necesarios para dicho evento.

Durante la realización del proyecto, SE PUDO IDENTIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO y que es un proceso largo que requiere de mucha planeación para que las cosas salgan sin contratiempo alguno, se requiere un arduo esfuerzo y trabajo en equipo al igual que una organización pormenorizada, detallada en actividades y tiempos.

El proyecto presentado, tiene una viabilidad de entre un 80 y 90%, ya que aportando el esfuerzo realizado por las personas que laboran dentro del grupo de trabajo, podremos realizar un crecimiento dentro de la sociedad económicamente activa del país.

Por otro lado, podemos ver, que dentro de nuestro "Costo de Producción"; poco a poco se refleja un aumento, debido a la demanda de productos de buena calidad.

El proyecto en si no es costoso, debido a que se requiere una serie de maquinaria y materia prima con los que ya se cuenta, y a pesar de que mucha de esta materia prima y maquinaria no se consigue muy fácilmente dentro del estado y en otras ocasiones dentro del país, debido a la experiencia de casi 30 años con que contamos podemos decir que contamos con el respaldo necesario para lograr que el proyecto sea viable y se pueda liquidar el crédito con FONAES EN UN PERIODO NO MAYOR A 5 AÑOS, por este motivo se requiere a un **préstamo pagadero a 5 años (60 mensualidades)** que se reducen debido a la cantidad de tiempo en el cual se devengarán todos los intereses, esto no impide el crecimiento del capital social de la empresa.

GLOSARIO

ABe “Grupo de Trabajo”.

Aguirre Becerra “Grupo de Trabajo”.

Administración de Materiales.

Se aplica para conseguir realizar el objetivo de dar satisfacción a los intereses de carácter general de la empresa u organización, deben llevar a cabo un conjunto de acciones tendientes a lograr tal fin. El de llevar a cabo una maximización de los recursos materiales de la empresa u organización.

Atención Concentrada.

Es la acción de enfocarse en alguna actividad de forma directa y sin distracción.

Es el acto en que la empresas muestran su oferta de productos y servicios a los clientes de una forma detallada y enfocada al cliente.

Atención Constante pero Intermitente.

Es la acción de mantener una supervisión de una actividad de forma rutinaria en intervalos de tiempo determinados.

Base Legal.

Se define como el sustento Jurídico por medio del cual se basa el acto jurídico a realizarse. Es un acto jurídico privado, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.

Bitácora.

Es un documento periódicamente actualizado que recopila cronológicamente textos o notas de una o varias actividades de los trabajadores, apareciendo primero el más reciente, donde el trabajador conserva siempre la libertad de dejar escrito lo que crea pertinente. Habitualmente, en cada texto o nota, los lectores pueden escribir sus comentarios y el trabajador darles respuesta, de forma que es posible establecer un diálogo. El uso o temática de cada **bitácora** es particular, los hay de tipo personal, periodístico, empresarial o corporativo, tecnológico, educativo, etc.

Codificación.

En un sentido legal significa una recopilación de leyes. Como término de informática es un procedimiento que consiste en el ordenamiento de datos para su aceptación y ejecución por un sistema automático de cómputo.

Contabilidad.

Es el sistema ordenado (mediante los principios contables) de cuentas (representaciones de sucesos económicos en la empresa) que sirve para observar la realidad económica de una persona y las variaciones que se produzcan. Es un conjunto de técnicas que se utilizan para producir sistemática y estructuradamente la información cuantitativa expresada en unidades monetarias (cualquier moneda de curso legal) de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

Contpaq.

Es una herramienta que le permite obtener información contable, financiera y fiscal de su empresa, está diseñado para facilitar el trabajo y eficientar la rápida y oportuna toma de decisiones de su compañía a nivel directivo y gerencial. Es una Solución Contable, Financiera y Fiscal.

Cotejar.

Comparar una cosa en contra de otra.

COI.

Es un sistema que permite procesar y mantener actualizada la información contable y fiscal de la empresa en forma segura y confiable, además calcula la depreciación y reevaluación de activos fijos. Además que permite mantener el control de cuentas contables y activos en moneda diferente a la nacional. Cuenta con un control numérico de póliza mediante folios no secuenciales (alfanuméricos) o secuenciales (numéricos) y hasta 12 diferentes tipos de pólizas.

Disciplina.

Conjunto de normas que rigen una actividad o una organización. Actitud de las personas que acatan estas normas.

Estructura Orgánica.

Se puede establecer que la Estructura orgánica de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada empleado ante solo un supervisor inmediato. Esto permite ubicar a las unidades administrativas en relación con las que le son subordinadas en el proceso de la autoridad. El valor de una jerarquía bien definida consiste en que reduce la confusión respecto a quien da las órdenes y quien las obedece. Define como se dividen, agrupan y coordinan formalmente las tareas en los puestos.

Factura.

Es un documento tributario de compra y venta que registra la transacción comercial obligatoria y aceptada por ley. Este comprobante tiene para acreditar la venta de mercaderías u otros afectos, porque con ella queda concluida la operación. La factura tiene por finalidad acreditar la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios cuando la operación se realice con sujetos del Impuesto General a las Ventas que tengan derecho al crédito fiscal. Asimismo cuando el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gastos y costos para efecto tributario y en el caso de operaciones de exportación.

FONAES

Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad

Filosofía de la Empresa.

Se puede definir como el sistema de valores y creencias de una organización. Está compuesta por una serie de principios, que se basan en saber quiénes somos y en qué creemos, es decir, en sus ideas y valores; y cuáles son sus preceptos, así como conocer nuestros compromisos y nuestras responsabilidades con nuestro público, tanto interno como externo. Así pues, la filosofía de la empresa es la que establece el marco de relaciones entre la empresa y sus accionistas, empleados, clientes, proveedores, gobierno, sociedad en general...

Finanzas.

En un sentido general, parte de la economía que estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. En un sentido más práctico las finanzas se refieren a la obtención y gestión, por parte de una compañía o del Estado, de los fondos que necesita para sus operaciones y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. Las empresas suelen tener una dirección o una gerencia específicamente dedicada a los problemas financieros.

Función por departamento.

Es la actividad específica que lleva el departamento o área de trabajo en una empresa u organización, con la finalidad de llevar a cabo las tareas que se han asignado a dicho departamento, estas pueden variar de acuerdo al grado de exigencia o de función determinada para el área.

Gestión.

Se puede definir como un conjunto de actividades interdependientes orientadas a un fin específico, con una duración predeterminada. Completar con éxito la gestión significa cumplir con los objetivos dentro de las especificaciones técnicas, de costo y de plazo de terminación. A un conjunto de gestiones orientadas a un objetivo superior se denomina programa, y un conjunto de Programas constituye un plan, como corresponde generalmente a las organizaciones cualquiera que sea su tipo.

Gestión de Negocios.

Son las actividades interdependientes que se encuentran orientadas a lograr actividades predeterminadas del negocio en su estructura interior y con otras organizaciones, que le permitan lograr un crecimiento y desarrollo integral de la organización.

GRANALLA

Es **plata** pura obtenida en la fundición, Aplicando el método de electrólisis se logran los cristales que se someten a temperaturas de 1000 grados que al enfriarse y mezclarse con la plata forman la granalla que es nuestra materia prima.

Honestidad.

Puede compararse con la decencia, buen comportamiento, Recato, pudor. decoro, modestia.

IMSS.

Instituto Mexicano del Seguro Social.

INFONAVIT.

Instituto Nacional para el Fondo de Vivienda de los Trabajadores.

Legislación.

Puede considerarse como un conjunto de leyes sobre un tema determinado de carácter legal. También se considera como la ciencia de las leyes.

Logística.

Es el arte y la ciencia de manejar y de controlar los flujos de mercancías, energía e información. El término logística ha evolucionado desde la necesidad de los militares de suministro de piezas hasta actividades como compra, producción, transporte, almacenaje, organización y la planificación de estas actividades. En negocios, la logística puede tener un enfoque bien interno, bien externo que cubre el flujo desde el origen hasta la entrega al usuario final.

Marketing.

El Marketing (o mercadotecnia) es una filosofía o forma de realizar negocios a través de la satisfacción de las necesidades y los requerimientos de los clientes y los consumidores. Como forma de negocios que es, tiene por obligación lograr valor para los dueños del negocio (socios o accionistas) y forma parte inherente de la estrategia de negocios de la empresa. Pero, también agrega la entrega de valor a los clientes y consumidores.

Materia Prima.

Son materias primas (primeras) las que precisa una industria para la obtención de los productos que elabora.

Misión.

Es la razón de ser de la organización. Especifica el rol funcional que la organización va a desempeñar en su entorno e indica con claridad el alcance y dirección de sus actividades

Morosos.

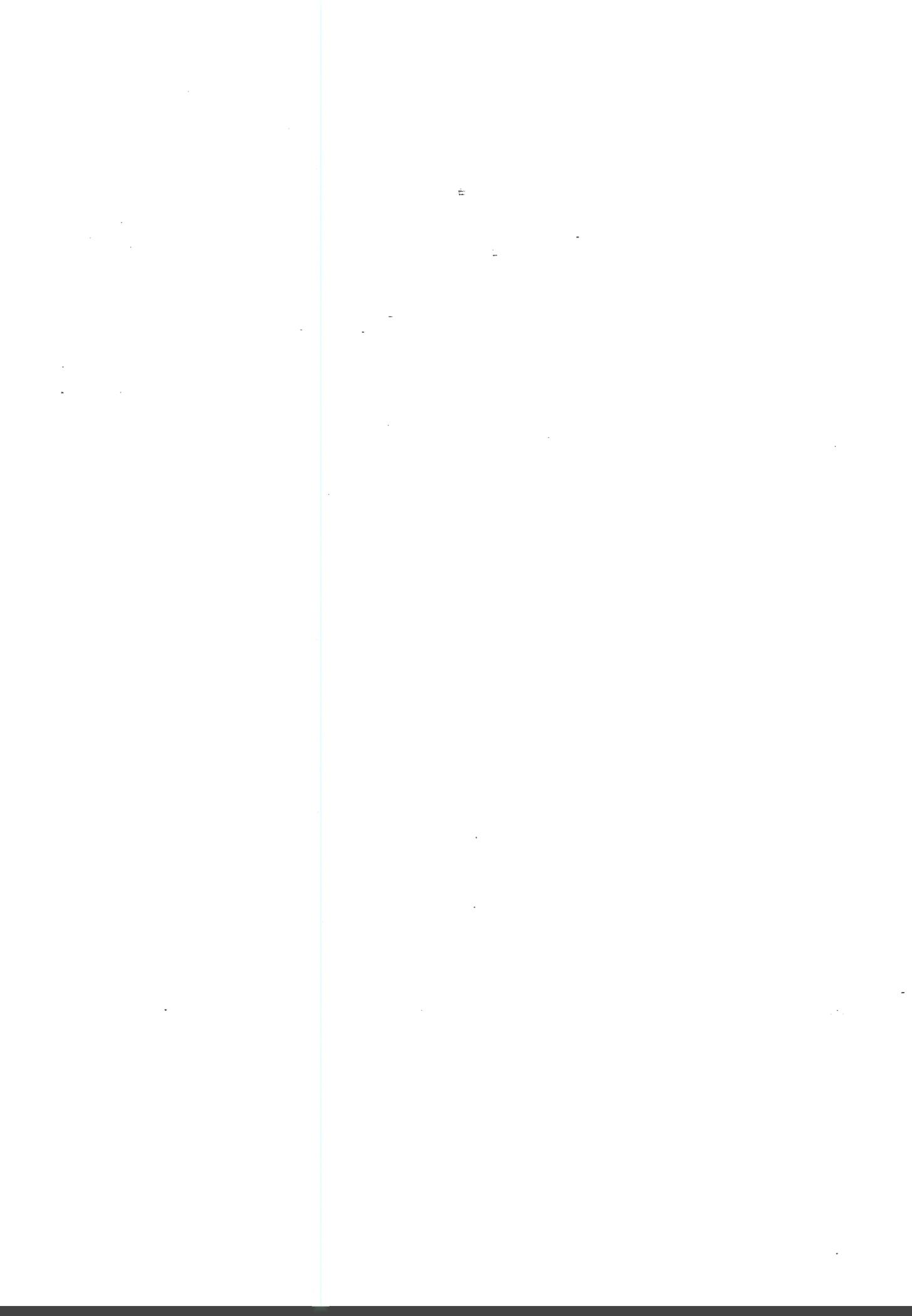
Regularmente se le conoce a quien se atrasa en el cumplimiento de una obligación.

NOI.

Este sistema nos permite el manejo y control de los diferentes aspectos de la nómina empresarial, entre ellos: Catálogo de Trabajadores, Percepciones y deducciones, Movimientos de Nómina, IMSS y AFORE, Módulo Fiscal, etc.

Nota de Crédito.

La Nota de Crédito será emitida al mismo adquiriente o usuario para modificar comprobante de pago emitidas con anterioridad. Específicamente para disminuir (abonar o acreditar) el importe de una factura a la que no se le ha considerado oportunamente ciertos descuentos o que por pronto pago se deba conceder un determinado descuento, así como por la anulación de operaciones.



Objetivos.

Son los fines que se desean lograr, los objetivos pueden ser de mayor o menor amplitud y en cada caso existen procedimientos y recursos específicos para alcanzarlos.

Office.

Microsoft Office es la suite ofimática creada por Microsoft y la más utilizada en la actualidad. Funciona bajo los sistemas operativos Microsoft Windows y Apple Mac OS. Además de aplicaciones incluye servidores y servicios basados en Web.

Post – Venta.

Las actividades de postventa consisten en continuar el esfuerzo inicial de ventas mediante acciones posteriores al cierre. Hay algunas acciones que son naturales y conocidas tales como preocuparse de que la entrega sea pronta, y que si se requiere una instalación esta sea satisfactoria. Una quizás menos obvia, pero importante en extremo, es asegurarse que el cliente esté satisfecho por completo con la compra que realizó.

Producto Terminado.

O partes manufacturadas se venden directamente a los usuarios finales. El precio y servicio constituyen los principales factores de mercadotecnia, mientras que la elección de marca y la publicidad tienden a ser menos importantes.

PYMES

Pequeñas y Medianas empresas.

Reclutamiento.

Se puede definir como la incorporación de nuevos miembros en las filas de una organización cualquiera que esta tenga como fin.

Remisión.

Es un documento que se emplea en el comercio para enviar las mercaderías solicitadas por el cliente según su Nota de Pedido y este se encuentra impreso y embretado, según necesidad de la Empresa sirve para que el comercio tenga testimonio de los artículos que han entregado en las condiciones solicitadas y aprobado por el departamento de venta. Este documento se extiende por duplicado o triplicado según la necesidad de la empresa, por lo general es práctico que sea un talonario con 3 copias una queda en el talonario para la empresa que vende, la otra es entregada al cliente junto con las mercaderías; y

la tercera es devuelta con la firma de conformidad del cliente, en el que certifica haber recibido conforme.

SAE.

Permite controlar el ciclo de todas las operaciones de compra-venta de su empresa en forma segura y confiable. Puede obtener reportes y graficas de alto nivel e interactuar con los demás sistemas de la línea ASPEL Adecuado a la ley del IVA publicada en la Ley de Ingresos de la Federación, La nueva versión de Aspel SAE permite la Emisión de Comprobantes para pagos parciales de una factura Contiene reportes de impuestos pagados y cobrados detallando los documentos en un periodo determinado Ahora tiene opción de incluir en el costo el I.E.P.S.

Stock.

Acervo o cantidad acumulada de una variable determinada en un momento dado.

Título que representa los derechos de un socio en el capital de una sociedad y que tienen un vencimiento indefinido. Valores que coexisten en una acción: nominal, de mercado y contable.

Valores.

Son los cimientos de la organización que tienden a tener carácter de permanencia. Es la búsqueda de un bien absoluto que le da significado y sentido a las cosas, así mismo se busca que el sistema de valores soporte la razón de ser, la misión y le brinde dinámica a los comportamientos institucionales ya la visión de lo que se espera en el futuro.

Verosímil.

Relacionado con algo de apariencia verdadera o Creíble.

Visión.

Consta de vislumbrar el futuro de la organización, a donde se desea llegar en un corto, mediano y largo plazo.

ANEXOS

Santiago de Querétaro a 8 de Abril del 2008.

A QUIEN CORRESPONDA
PRESENTE.

JUSTIFICACION DE CARTAS DE INTENCION DE COMPRA.

POR ESTE MEDIO LE INFORMO QUE DEBIDO A LA NATURALEZA DEL NEGOCIO CON EL PUBLICO EN GENERAL NO PODEMOS SOLICITAR CARTAS DE INTENCION DE COMPRA CON NUESTRA GRAN VARIEDAD DE CIENTES NI CONTRATOS DE COMPRA VENTA, SIRVIENDO LA PRESENTE COMO JUSTIFICACION DEL REQUISITO DE REGLAS DE OPERACIÓN.

ATENTAMENTE

MARTHA ELIZABETH BECERRA MANDUJANO.

REPRESENTANTE LEGAL.

Bibliografía

1) FORMULACION Y EVALUACION DE PROECTOS DE INVERSION.

AUTOR: ABRAHAM HERNANDEZ HERMANDEZ, ABRAHAM HERNANDEZ VILLALOBOS.

EDITORIAL THOMPSON

2) EVALUACION DE PROYECTOS.

AUTOR: GABRIEL BACA URBINA.

4 EDICION NOVIEMBRE 2002

EDITORIAL MC GRAW HILL.

3) CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA.

AUTOR: DAVID NOEL RAMIREZ PADILLA.

5 EDICION JUNIO 1998

EDITORIAL MC GRAW HILL.

4) CRITERIOS DE EVALUACION DE PROYECTOS.

NASSIR SA PAG CHAIN

EDITORIAL MC GRAW HILL.

5) METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.

AUTORES: ROBERTO HERNANDEZ SAPIERI, CARLOS FERNANDEZ COLLADO, PILAR BAPTISTA

2 EDICION JUNIO DE 1999.

EDITORIAL MC GRAW HILL.

6) DIRECCION Y GESTION DE PROYECTOS.

AUTOR: JAIME PEÑA BRAND.

DIAZ DE SANTOS S. A. 1991

7) ANALISIS Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION.

AUTOR: RAUL COSS BU.

2 EDICION 1994

EDITORIAL LIMUSA.

8) WWW. INEGI. COM. GOB

9) WWW. FONAES. COM. GOB

10) WWW. GOGLE ACADEMICO.COM