

Universidad de Montemorelos
Facultad de Ciencias Administrativas

PLAN DE NEGOCIOS IN´FASHION

Plan de negocios presentado en cumplimiento parcial
De los requisitos para el grado de Licenciatura en
Contaduría Pública

por

Ingrid Devaney Valle Rosado

Mayo de 2014

PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA
IN'FASHION


Plan de negocios
presentado en cumplimiento parcial de los requisitos
de titulación para el grado de Licenciatura en
Contaduría Pública

por

Ingrid Devaney Valle Rosado

APROBADO POR LA COMISIÓN

Carlos A. Olivas
Asesor principal: C.P. Carlos A. Olivas G.


Asesor: Dr. Omar A. Flores L.


Asesora: Mtra. Martha A. Olivas D.

13/Mayo/2014
Fecha de aprobación

RESUMEN EJECUTIVO

Universidad de Montemorelos

Facultad de Ciencias Administrativas

Título: PLAN DE NEGOCIOS IN´FASHION

Investigador: Ingrid Devaney Valle Rosado

Asesor principal: Carlos Alfredo Olivas Grajeda, Contador Público

Fecha de terminación: Mayo de 2014

Naturaleza del proyecto

IN´FASHION es una empresa que se dedicará a la venta exclusiva de calzado y accesorios con una diversidad de modelos, que estarán a la vanguardia en la moda. Tiene como misión brindar a sus clientes calidad, moda, valor, atención, variedad de productos y sobre todo satisfacción.

Será una Boutique, en donde se podrá encontrar los mejores diseños y de creatividad particular que proporcionará los mejores proveedores de México, como son Andrea, Cklass, Impuls, Luxótica, Zara y Lob.

El cliente podrá gozar de un ambiente de confort y satisfacción al entrar a la tienda. Podrá obtener ciertos descuentos en todas las temporadas del año, y algunos obsequios por adquirir más de mil pesos en compra. Esto permitirá al cliente más atracción por IN´FASHION.

Mercado

Rodríguez (2010) menciona que de acuerdo con la clasificación del International Council of Shopping Centers y el tipo de oferta que existe en México, se puede clasificar los centros comerciales de acuerdo a su tamaño, sus anclas y el mercado que atienden. En cuanto al desarrollo de centros comerciales, se vio que el inventario prácticamente se duplicó con una tasa de crecimiento promedio de 15% anual para los centros comerciales y de 20% en el área rentable total.

Durante el año 2010, se han inaugurado ocho centros comerciales con 187,000 metros cuadrados de área rentable total en todo el país y existen veinticuatro más en construcción, de los cuales se espera que al menos 10 más se aperturen este año con poco más de 400,000 metros cuadrados.

Para seguir adelante con el proyecto se realizó un estudio de mercado, en el que se utilizó el método de observación directa y formulación de encuestas, dando resultados favorables para la ejecución del proyecto.

Sistema de producción

IN'FASHION es una empresa comercial que tiene como objetivo atraer la atención de las mujeres de entre 14 a 45 años de edad, con la venta exclusiva de calzado y accesorios con una diversidad de modelos, que estarán a la vanguardia en la moda. Serán estilos únicos y exclusivos.

La ubicación será en Montemorelos N. L., en la calle La Fuente No. 103 entre Zambrano y Nuevo León, Colonia Zambrano; y a largo plazo tener establecida una sucursal más en el centro de Montemorelos y otra en Allende, Nuevo León.

Contabilidad y finanzas

Se estima que el promedio de ventas sea de 26,000 de notas de venta durante un mes, realizando una estimación de venta anual de 785,903.50 de notas de ventas. Con un ingreso anual de \$36,535.46 pesos.

Plan de trabajo

Para iniciar operaciones se necesitará tres meses para dejar todo en orden y así proceder con el plan establecido. Se trabajará como persona física en la sección de régimen de incorporación fiscal.

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE FIGURAS	vi
LISTA DE TABLAS	vi
RECONOCIMIENTOS	vii
Capítulo	
I. PLANEACIÓN	1
Antecedentes	1
Objetivos	1
A corto plazo.....	1
A mediano plazo.....	2
A largo plazo.....	2
Descripción del proyecto.....	2
Clasificación y ubicación de la empresa	2
Clasificación (tamaño)	2
Giro al que pertenece la empresa	3
Logo de la empresa.....	3
Eslogan.....	4
Fundamentos	4
Misión	4
Visión.....	4
Filosofía	5
Valores	5
Responsabilidad social.....	5
II. NEGOCIO	6
Descripción del negocio	6
Exigencias de ingreso al área	6
Productos.....	7
Productos actuales	7
III. MERCADOTECNIA.....	8
Mercado	8
Descripción del cliente.....	8
Análisis FODA	9
Tamaño del mercado.....	9

Evolución del mercado	9
Competencia.....	11
Principales competidores.....	11
Ventajas competitivas.....	12
Colaboradores	12
Proveedores	12
Distribuidores y cotizaciones	13
Comercial.....	13
Análisis de precios.....	13
Canales comerciales	14
Riesgos y oportunidades del mercado	14
Ventas estimadas	14
Publicidad	14
Promociones.....	15
Marcas.....	15
Etiqueta	15
Empaque	15
IV. PRODUCCIÓN.....	17
Proceso.....	17
Equipo e instalaciones	17
Ubicación de la empresa.....	18
V. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	19
Equipo	19
Captación de personal.....	19
Selección del personal de la empresa.....	19
Contratación	20
Inducción al personal.....	21
Sueldos y salarios	22
Organización	22
Descripción de puestos	24
Prestaciones para los empleados.....	25
Código de ética.....	25
Relaciones de trabajo.....	26
Servicios de asistencia y colaboración.....	27
VI. FINANZAS.....	28
Estados financieros proforma	28
Flujo de efectivo	28
Balance general.....	28
Contabilidad de la empresa	28
Software a utilizar	29

Presupuesto	30
Financiamiento	30
Evaluación del proyecto.....	30
Facturación.....	31
Orden de compra.....	31
VII. MARCO LEGAL DE LA EMPRESA.....	32
Aspectos legales.....	32
Tipo de empresa.....	37
Aspectos laborales	37
Marcas.....	37
Contratos relevantes	37
Solicitud de inscripción al RFC	37
Apéndice	
A. ANÁLISIS DE PRECIOS	38
B. SELECCIÓN DEL PERSONAL DE LA EMPRESA	41
C. INDUCCION AL PERSONAL	43
D. ESTADOS DE RESULTADOS PROFORMA	47
E. FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA.....	49
F. BALANCE GENERAL PROFORMA	51
G. ORDEN DE COMPRA.....	53
H. CONTRATO DE TRABAJO.....	55
I. SOLICITUD DE INSCRIPCION PARA EL RFC	60
LISTA DE REFERENCIAS.....	62

LISTA DE FIGURAS

1. Logo de la empresa	3
2. Análisis FODA.....	10
3. Diseño de la bolsa de empaque.....	16
4. Organigrama	23
5. Reducción del impuesto sobre la renta para pagar el régimen de incorporación fiscal.....	36

LISTA DE TABLAS

1. Productos para dama y caballero.....	7
2. Presupuesto mensual empresarial.....	30

RECONOCIMIENTOS

En primer lugar a Dios, mi sustentador y creador, que me ha bendecido y permitido llegar hasta este momento.

A mis padres, Josué Valle e Irene Rosado, que me han apoyado, aconsejado, siempre pendiente de mí, inculcándome el amor a Dios.

Y a los maestros de la facultad que aconsejan y brindan apoyo y sobre todo al Dr. Omar Arodi Flores Laguna, Mtra. Martha Alicia Olivas Dyk y C.P. Carlos Alfredo Olivas Grajeda por la revisión de formato y estilo de esta investigación.

CAPÍTULO I

PLANEACIÓN

Antecedentes

Es muy importante la elaboración de un plan de negocios. Pero ¿para qué sirve un plan de negocios?

Moreno (2008) menciona que el plan de negocios no es un simple documento, es plasmar el proyecto en sí en papel para identificar las fortalezas, necesidades y sobre todo, para presentarse en caso de requerir asesoría o financiamiento. Entre las ventajas que representa elaborar un plan de negocios está evitar el desperdicio de recursos en pago de rentas, salarios y materias primas que se compran por intuición, ofreciendo, además de indicadores un desempeño para corregir el rumbo o, en el peor de los casos, cancelar el proyecto a tiempo para no perder más dinero.

Objetivos

Para este plan de negocios se tiene los siguientes objetivos:

A corto plazo

Se pretende iniciar con los trámites legales para la creación de la empresa; investigación, localización y establecimiento de la boutique y por último darse a conocer, para obtener clientes.

A mediano plazo

Se estará dando a conocer IN´FASHION en Montemorelos N.L. y poder proporcionar ventas a crédito.

A largo plazo

Tener dos sucursales establecidas en Montemorelos N.L., y la otra en Allende, Nuevo León.

Descripción del proyecto

IN´FASHION, será una boutique que se encargará de la venta exclusiva de calzado para damas; con una diversidad de modelos y estilos para toda ocasión. Así también la venta de accesorios, como los relojes, carteras, bufandas, accesorios para el cabello, perfumes, lencería, lentes de sol. Los productos serán de marcas reconocidas, como Andrea, Impuls, Cklass, Zara, Lob y Ray ban.

Los productos que se ofrecerán, son elementos de diseño y de creatividad particular.

Clasificación y ubicación de la empresa

En esta sección se describe la clasificación, el tamaño de la empresa, el giro al que pertenece, el logo y eslogan.

Clasificación (tamaño)

IN´FASHION, está proyectada para que sea una mediana empresa y la ubicación del local principal será en Montemorelos N .L., en la Calle La fuente 103, entre Zambrano y Nuevo León, Col. Zambrano.

Giro al que pertenece

Acevedo (2010) menciona que las empresas se clasifican según su actividad o giro, estas son: industriales, comerciales y de servicio. Y define el giro comercial como intermediarios entre productor y consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Pueden clasificarse en: mayoristas, minoristas y comisionistas.

Es por esta razón que IN´FASHION pertenece al giro comercial.

Logo de la empresa

La imagen y nombre de la boutique, trata de mostrar exclusividad, los colores elegidos aportan ciertas características. El rosa, el color más distinguido representa inocencia, amor. El negro representa poder, elegancia y formalidad. El nombre de la empresa está en color verde, ya que es el color de la naturaleza por excelencia, y representa armonía y frescura. Las letras del slogan en color azul representan verdad, serenidad, armonía, fidelidad, sinceridad, responsabilidad (ver *Figura 1*).



Figura 1. Logo de la empresa.

Eslogan

Borges (2013) define eslogan como la frase que acompaña la marca y que intenta trasladar al posible cliente el valor que tiene el producto, el beneficio que le ofrece. En unos casos es puramente descriptiva mientras que en otros trata de despertar una sensación.

IN´FASHION tiene como eslogan: PORQUE NO ERES UNO MÁS EN MODA, ERES UNO MEJOR.

Fundamentos

La sección de fundamentos presenta la misión, visión, filosofía, valores y la responsabilidad social que se tendrá como empresa.

Misión

Thompson (2010) menciona que la misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer, y para quién lo va a hacer.

IN´FASHION tiene como misión, brindar a sus clientes calidad, moda, valor, atención, variedad de productos y sobre todo brindarles satisfacción a sus clientes.

Visión

Thompson (2010) también hace una síntesis de lo que es la visión de una empresa, y la define como la exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes y de la aparición de nuevas condiciones del mercado.

La visión de la empresa es ser una empresa que ofrecerá a los clientes servicios y productos de las mejores marcas nacionales a precios competitivos, ser eficientes, innovadores; adaptándose a mercados específicos.

Filosofía

San Martín (2013) dice que las empresas también deben tener su propia filosofía que las haga particulares, diferentes a todas las demás, es decir, la empresa debe tener su propia personalidad.

IN´FASHION Es una empresa dedicada a proveer calzado y artículos de moda para mujeres entre 14 y 45 años; con la más alta calidad, elevando su desarrollo personal y profesional.

Valores

IN´FASHION, es una empresa que cuenta con valores que la harán distinguir. Estos son los siguientes: honestidad, calidad, equidad, trabajo en equipo, respeto, servicio, lealtad y productividad.

Responsabilidad social

Debido a la gran contaminación que existe en nuestros tiempos; la empresa se compromete a no seguir con la contaminación y contribuir a la mejora del medio ambiente. Por lo tanto, al entregar al cliente su compra de calzado y accesorios, la recibirá en bolsas ecológicas presentables y así éste la pueda utilizar nuevamente.

CAPÍTULO II

NEGOCIO

Descripción del negocio

IN'FASHION, será una boutique que se encargará de la venta exclusiva de calzado para damas de 14 a 45 años de edad; con una diversidad de modelos, estilos y para toda ocasión, así como también la venta de accesorios para damas. Los productos serán de marcas nacionales reconocidas.

Se pueden encontrar accesorios, como cinturones, bolsos/carteras, relojes, gafas de sol, bufandas, sombreros, accesorios para el cabello y lencería.

IN'FASHION es una boutique donde podrás encontrar accesorios exclusivos y calzados a la moda para toda temporada.

Exigencias de ingreso al área

Los requerimientos necesarios para desarrollar una empresa comercial de calzado y accesorios para damas son el estudio realizado del sector en donde se estará ubicado y el análisis de la demanda de los productos y los precios, conociendo los gustos, hábitos de compra y frecuencias que tienen los consumidores; para así poner en marcha la empresa.

Productos

A continuación se presentarán la variedad de calzado y accesorios que estarán disponibles en la boutique.

Productos actuales

La Tabla 1 muestra la lista de productos que IN´FASHION ofrecerá, para dama, en calzado y accesorios.

Tabla 1

<i>Productos para dama</i>	
Calzado	Accesorios
Zapatillas	Bolsos / carteras
Sandalias	Cinturones
Flats (zapatos de piso)	Gafas de sol
chanclas flip – flop (chanclas, playeras)	Perfumes
	Relojes
	Bufandas
	Sombreros
	Accesorios para el cabello
	Lencería

CAPÍTULO III

MERCADOTECNIA

Mercado

Se realizó un estudio de mercado, en la que se utilizó el método de observación directa y formulación de encuestas, dando resultados favorables para la ejecución del proyecto; se obtuvieron los gustos, hábitos de compra, y frecuencias que tienen los consumidores. La información obtenida dio resultados en las que se pudo estimar la demanda, y su comportamiento la ejecución de trabajo.

El tamaño del mercado resulta amplio, ya que a pesar de que hay competencia, la gente siempre está en busca de cosas nuevas; y tratándose de zapatos y accesorios, habrá gente con esa adicción de adquirir, siempre y cuando sean estilos únicos, de marca y modelos reconocidos.

Descripción del cliente

IN'FASHION tendrá clientes de género femenino de entre 14 a 45 años; ya sea que estos sean jóvenes, solteros, casados, etc.

Los clientes serán a partir de clase media y alta. Siempre y cuando tengan la economía adecuada para adquirir los productos.

El cliente podrá gozar de un ambiente de confort y satisfacción al entrar a la tienda. Podrá obtener ciertos descuentos en todas las temporadas del año, y unos

que otros obsequios por adquirir más de mil pesos en compra. Esto permitirá al cliente más atracción por IN´FASHION.

Análisis FODA

Flores (2008) describe el análisis FODA como una herramienta muy útil para ver los pasos y acciones futuras de una empresa. Consta de la parte interna y la parte externa. La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades del negocio, aspectos sobre los cuales se tiene algún grado de control. La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar el negocio en el mercado seleccionado. Se tiene que desarrollar toda la capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales se tiene poco o ningún control directo (Ver *Figura 2*).

Tamaño del mercado

Los clientes potenciales de la tienda son mujeres comprendidas entre 14 y 45 años de edad. El sector para abarcar será toda la colonia Zambrano, la avenida Libertad, Rincón de las Huertas, Fraccionamiento los Fresnos, los Sabinos, Colonia del Maestro y sobre todo empleados y estudiantes de la Universidad de Montemorelos. Una vez que la boutique sea más conocida, se pondrá otra sucursal en el centro de Montemorelos, Nuevo León.

Evolución del mercado

Cortés (s.f.) define a la evolución del mercado como un proceso paralelo al ciclo de vida del producto. A medida que la categoría de un producto madura, la industria

<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Variedad de modelos • Ubicación • Precios accesibles • Horario-extensión • Modelos exclusivos a precios accesibles • Personal orgulloso de la empresa donde labora • Variedad en tallas y colores 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diversificación de mercados • Marcas registradas con reconocimiento. • Se podrá abrir otras sucursales. • Se podrá incrementar ingresos con promociones especiales en temporadas festivas. • Calzado de la competencia percibida como mala calidad. • Consumidores ávidos de comprar las últimas tendencias en ropa
<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Criterio cerrado en moda(que mis gustos no sean los de mis clientes) • El personal de la boutique (el modo de tratar). • Se demore la ropa en llegar. • No aceptar devoluciones. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiencias en ventas • Otorgamiento de crédito a cualquier persona. • Competidores con mejores precios • Crisis económica

Figura 2. Análisis FODA.

atraviesa etapas que se reflejan en las etapas del ciclo de vida: cristalización del mercado, expansión del mercado, fragmentación del mercado, consolidación del mercado y terminación del mercado.

A unos 10 años de haberse establecido y dado a conocer IN´FASHION, será una boutique reconocida, que para este tiempo tendrá como mínimo tres sucursales

en el estado de Nuevo León. Todo esto, será por sus marcas reconocidas, donde los clientes tendrán accesibilidad de pagos teniendo su tarjeta IN´FASHION.

Competencia

Barco (2013) dice que la competencia es el elemento regulador del mercado que debería contribuir a que cada vez los bienes y servicios producidos sean mejores, se produzcan de forma más eficiente y respondan más adecuadamente a las necesidades y demandas de los consumidores.

IN´FASHION es una tienda que maneja la venta de calzado y de accesorios, en donde el concepto de venta es de calidad, y de las mejores marcas en los productos; en donde el comprador puede considerarla como opción o como una tienda similar, establecidas en centros comerciales.

Principales competidores

Los principales competidores para la empresa son boutique Stella, ubicada enfrente de la Universidad de Montemorelos y la boutique Danis, ubicado en el centro de Montemorelos que son las tiendas con más prestigio y variedad.

La ventaja que tienen estas empresas, es que manejan más variedad en sus productos, desde cosas del hogar, recuerdos, regalos, detalles, hasta ropa y calzado.

Los puntos débiles destacados, para la tienda ubicada por la zona donde estará IN´FASHION, es que no hay variedad en la ropa que maneja. Solamente tiene faldas, pantalones y pijamas para regalos. Y esta es una ventaja para IN´FASHION.

Ventajas competitivas

IN´FASHION, es una empresa que ofrecerá precios accesibles, y facilidad del manejo de un crédito en la tienda; aun siendo los productos de calidad y de marcas reconocidas. Manejará sistema de apartado de un mes, dejando el 25% del costo del producto. Recibirás trato amable, ya que los trabajadores estarán muy bien capacitados y con la disponibilidad de atención particular.

Colaboradores

A continuación se presentarán las diferentes marcas que se estarán manejando en la boutique.

Proveedores

Los proveedores son las sociedades que suministraran los productos necesarios para realizar la actividad empresarial.

A continuación se muestra los proveedores con los que contará IN´FASHION para la obtención de los mejores productos:

1. ANDREA; D. R. FÁBRICAS DE CALZADO ANDREA, S. A. DE C. V; calzada Victoria poniente no. Ext.: 505; industrial C.P., 64440, Monterrey, Nuevo León.
2. IMPULS; NAZAN COMERCIALIZADORA DE CALZADO S. A. DE C. V.; Juan Ignacio Ramón No. 305 Oriente, Esq. Con Galeana Zona Centro, Monterrey, N. L. C. P. 64000.
3. CKLASS; www.cklass.com; Av. Alfonso Reyes #1527 entre Aquiles Serdán y Juan Guzmán, Col. Sarabia, C. P. 64490.

4. ZARA; Inditex S. A.; Av. Real de San Agustín Col. Residencial San Agustín, 222 66660; San Pedro Garza García, Nuevo León, México.

5. LOB; lob.com.mx; Anillo Periférico Sur 4690.04500 Coyoacán; México, D. F.

6. RAY BAN; Luxotica México, S. A. de C. V.; Santa Fe delegación Álvaro Obregón, México, D. F.

Distribuidores y cotizaciones

IN´FASHION no cuenta con sección de distribuidores, ya que no hay razón de llevar ningún producto al domicilio del cliente.

Comercial

. En este apartado se presentará el análisis de precios, los canales comerciales, los riesgos y oportunidades del mercado, el sistema y plan de ventas, las ventas estimadas, publicidad, promociones, marcas, etiqueta y el empaque de la boutique.

Análisis de precios

Rangel, Mendoza y García (2010) dicen que la fijación de precios basada en los costos, son las que se necesita tener analizados y descritos los costos fijos, los costos variables y la previsión de ventas del producto o servicio. En esta técnica se utilizan, entre otros, los siguientes conceptos: Costos total (ct): Suma de los costos fijos (cf) y de los costos variables (cv): $ct = cf + cv$; precio de venta al público (pvp.): Cantidad que paga el consumidor por un producto o servicio (ver Apéndice A).

Canales comerciales

Los lugares donde los clientes podrán adquirir los productos de la boutique IN´FASHION, será en La Fuente 103, entre Zambrano y Nuevo León, Col. Zambrano, Montemorelos, Nuevo León; y a largo plazo tener establecida otra sucursal en el centro de Montemorelos y la ciudad de Allende Nuevo León.

Riesgos y oportunidades del mercado

Como nueva empresa, las oportunidades que se observan son la diversificación de mercados, marcas registradas con reconocimiento y ropa de vanguardia. Los riesgos posibles son la falta de experiencias en ventas, competidores con mejores precios y el desagrado de las tendencias de la moda en el sector de Montemorelos N.L.

Ventas estimadas

Con respecto a las ventajas de los productos que estarán a la venta en la boutique, se estima que el promedio de ventas sea de 26,000 de notas de venta durante un mes, realizando una estimación de venta anual de 785,903.50 notas de ventas. Con un ingreso anual de \$36,535.46 pesos.

Publicidad

Lares (2010) menciona que la publicidad llega a gran cantidad de público a la vez, lo que resulta importante para quienes se interesan sobre todo en productos de consumo masivo.

La estrategia a utilizar para darse a conocer, será repartición de volantes, poner posters en lugares céntricos y abrir una página de internet.

Promociones

IN´FASHIÓN contará con ciertas promociones para llamar la atención de los clientes y sobre todo para beneficiarlos.

Se le dará al cliente crédito, a partir de \$1000 pesos en compra de zapatos o accesorios, habrá rebajas de un 25% en las prendas, cada fin de temporada y se contará con sistema de apartado de un mes, dejando el 25% del costo del producto.

Marcas

La boutique IN´FASHION utilizará distintos tipos de marcas muy reconocidos, que permitirá aumentar el valor y prestigio. Estas son las siguientes: (a) Impuls; (b) Andrea; (c) Cklass; (d) Lob; (e) Zara y (f) Ray ban.

Etiqueta

IN´FASHION, no tendrá etiqueta propia en las prendas, ya que los productos son de marcas reconocidas y no necesita una propia.

Empaque

Thompson (2009) define el empaque como el contenedor de un producto, diseñado y producido para protegerlo y/o preservarlo adecuadamente durante su transporte, almacenamiento y entrega al consumidor o cliente final; pero además, también es muy útil para promocionar y diferenciar el producto o marca, comunicar la información de la etiqueta y brindarle un plus al cliente.

La *Figura 3* muestra el diseño de la bolsa que se le proporcionará al cliente en la compra de productos. Será una bolsa de plástico con alza flexible y el logo de la boutique impreso.



Figura 3. Diseño de la bolsa.

CAPÍTULO IV

PRODUCCIÓN

IN´FASHION no se dedicará a elaborar los productos, ya que será una empresa de compra - venta. Pero se hará mención de ciertos objetivos.

Con base en las ventas posibles y los objetivos a corto, mediano y largo plazo, se dará a conocer por lo menos tres tipos de marcas de las esperadas, para los productos; esto será a corto plazo.

A mediano plazo, se estará dando a conocer los productos en Montemorelos N. L. Y a largo plazo se espera tener establecida otra sucursal en el centro de Montemorelos y otra en Allende, Nuevo León.

Proceso

Es muy importante determinar todas las actividades requeridas y organizarlas en forma secuencial y establecer los tiempos requeridos para llevar acabo cada actividad. Estas actividades son las siguientes; (a) ponerse en contacto con los proveedores; (b) darse de alta en el SAT; (c) adecuar el local para la venta del calzado y los accesorios; (d) contratar los empleados y (e) hacerle publicidad a la boutique.

Equipo e instalaciones

En el siguiente apartado se especifican los equipos e instalaciones para la prestación del servicio: (a) para lucir los productos, se tendrán vitrinas de cristal;

anaqueles, percheros; (b) espejos; (c) alfombras para el área de calzados; (d) para el equipo de trabajo, se contará con caja registradora, computadora e impresora y (e) para recibir a los clientes se tendrá un pequeño lobby, para brindarles comodidad.

Ubicación de la empresa

IN´FASHION estará ubicado en un lugar estratégico. Debido a que se encuentra en una esquina, es transitado y está a la vista del público, logra ser un lugar accesible al público. La ubicación será, La Fuente 103, entre Zambrano y Nuevo León, Col. Zambrano, Montemorelos, Nuevo León.

CAPÍTULO V

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Equipo

IN´FASHION contará con un equipo de trabajo que pretende alcanzar todos los objetivos y metas de la empresa para que esta pueda llevarse a cabo de manera exitosa. Se desglosa de la siguiente manera: un gerente general, un contador, dos agentes de ventas, un cajero y una persona para el área de intendencia.

Captación de personal

Villareal (2008) dice que la capacitación es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, como en este caso un sistema que será automatizado viene a agilizar los procesos y llevar a la empresa que lo adopte a generar un valor agregado y contribuir a la mejora continua por medio de la implantación de sistemas y capacitación a los usuarios.

La boutique se distinguirá ya que contará con un personal que sea (a) puntual; (b) responsable; (c) carismático; (d) conocedor de su puesto de trabajo; (e) honesto y (f) tratar con amabilidad a sus compañeros de trabajo, clientes y proveedores.

Selección del personal de la empresa

La selección del personal de la boutique es muy importante y delicada, por lo que se llevará a cabo mediante una solicitud de empleo y un test psicométrico, para

conocer a las personas que desean quedarse con el puesto de trabajo (ver Apéndice B).

Contratación

Rojas (2012) dice que contratación es formalizar con apego a la ley, la futura relación de trabajo para garantizar los intereses, derechos y deberes tanto del trabajador como de la empresa.

IN´FASHION utilizará un contrato determinado. Y los aspectos laborales para tomar en cuenta, será:

1. Edad: la persona deberá encontrarse en el margen de edad que se solicita (de 22 años a 45 años).

2. Tiempo que laboró en trabajos anteriores: cada vez que concluye una relación laboral, existe la posibilidad de que el trabajador presente una demanda laboral.

3. Motivo por el cual terminó la relación de trabajo: normalmente el comportamiento del trabajador es muy similar, si culminó en malos términos con su anterior patrón, es muy probable que vuelva a ocurrir lo mismo.

4. Nombres de las empresas en las que trabajó anteriormente: saber en dónde ha prestado sus servicios el trabajador le dará más luz respecto a su experiencia y capacidad.

5. A cuánto ascienden sus gastos mensuales. Si el sueldo ofrecido no es suficiente para el trabajador, no desempeñará sus funciones con buena actitud y estará en búsqueda de nuevas oportunidades, lo cual propiciará que la relación obrero-patronal culmine y por ello el entable una demanda laboral.

6. Carta de antecedentes no penales. Con esto se sabrá si el trabajador ha sido sancionado o ha purgado una condena.

Inducción al personal

Ortega (2008) define a la inducción de trabajo como la finalidad de brindar información general, amplia y suficiente que permita la ubicación del empleado y de su rol dentro de la organización para fortalecer su sentido de pertenencia y la seguridad para realizar su trabajo de manera autónoma.

IN´FASHION cuenta con un gerente general, y éste se encargará de buscar la persona especializada para llevar a cabo la capacitación, aplicando una evaluación al final.

La boutique ha implementado un programa de capacitación, el cual consiste en llevarse a cabo durante tres días.

1. El primer día, se les hará saber a los empleados su importancia en la empresa, y los propósitos que se pretenden lograr de dicha capacitación. Las cuales son evaluar la: (a) situación del empleo; (b) el trabajo en equipo; (c) el desarrollo del empleado; (d) enfrentar cambios que surjan en la empresa; y (e) la sociabilización.

Se les dará capacitación para su puesto de trabajo, el cual consistirá en dar seminarios actualizados, donde se les podrá proporcionar ideas para mejorar el desempeño.

2. El segundo día, tendrán representación de funciones. Es decir, estarán al lado del profesional viendo cómo se desenvuelve en dicho puesto. Ese día, el empleado o futuro empleado estará observando, tomando notas y al pendiente de cada detalle.

3. El tercer día, será la sesión de los simuladores, donde ahora son ellos que ponen en práctica lo escuchado y visto los días anteriores. Y para finalizar el día, se aplicará una evaluación a todo el personal (ver Apéndice C).

Sueldos y salarios

Vicuña (2012) define a los sueldos y salarios como la parte de administración de personal que estudia los principios y técnicas para lograr que la remuneración global que recibe el trabajador, sea adecuada a la importancia de supuesto, a su eficiencia personal, a sus necesidades a las posibilidades de la empresa.

La boutique se ha dotado de un escalafón de sueldos cuyos principios se basan en equidad y responsabilidad.

Se reconoce que la escala de remuneración de IN´FASHION no siempre compensa en unidades monetarias a sus dedicados empleados de acuerdo con sus talentos, logros o contribuciones, pero se les proporciona un sueldo que toma en cuenta las responsabilidades asumidas, la preparación, los logros profesionales, la experiencia y a los años de servicio.

Los empleados tendrán las prestaciones que la ley del trabajo indica como obligatorias, más el sueldo que se les pagará mensualmente. Los escalafones son; (a) tipo A: Gerente general- \$4,000.00; (g) tipo B: Contador - \$ 4 700.00; (h) tipo C: Cajero/encargado de ventas: \$2 100.00; y (i) tipo D: Intendencia: \$1,000.00

Organización

Álvarez (2012) dice que en toda organización se da la existencia de una estructura funcional basada en las actividades que debe realizar para cumplir su objetivo

y en base a la división del trabajo. Esta estructura funcional genera la existencia de diferentes subdivisiones entre las cuales existirá determinada relación, ya sea de cooperación, apoyo o subordinación. Estas subdivisiones deberán tener definidas sus objetivos, tareas y funciones, así como la interrelación con las restantes subdivisiones de la organización, incluyendo el sistema de obtención y entrega de información.

Para iniciar la empresa, esta contará con las áreas de gerente general, contador, cajero, agente de ventas e intendencia. En la *Figura 4* se podrá observar el desglose del estatus que ocuparán.

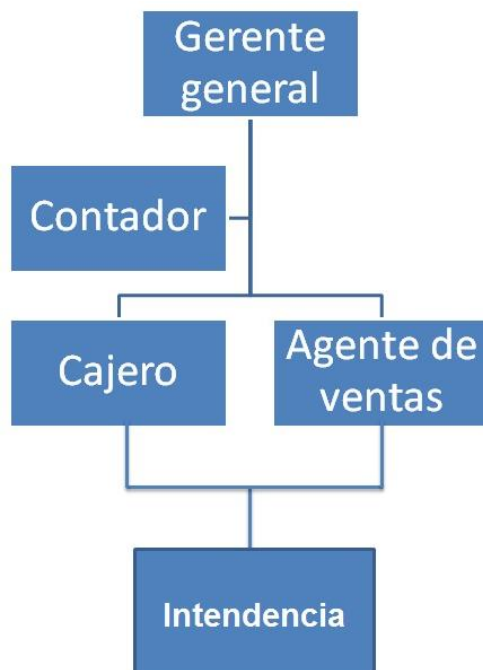


Figura 4. Organigrama.

Descripción de puestos

A continuación se presentan las descripciones de los puestos que se requiere para iniciar la boutique.

1. El gerente general tendrá como funciones las siguientes: (a) asignar todas las posiciones gerenciales; (b) realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos; (c) planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales; (d) coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente y (e) crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

2. El contador estará a cargo de (a) las aperturas de los libros de contabilidad; (b) establecimiento de sistema de contabilidad; (c) estudios de estados financieros y sus análisis; (d) certificación de planillas para pago de impuestos; (e) aplicación de beneficios y reportes de dividendos y (f) la elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

Con estas funciones enumeradas no se quiere decir de modo alguno que sólo son éstas las que puede ejercer el contador dentro de la empresa, dado que está más que demostrada la capacidad sobrada con que cuenta éste para ejercer muchas más.

3. El cajero será el responsable de sumar la cantidad debida por una compra, cargar al consumidor esa cantidad y después recoger el pago por las mercancías o servicios proporcionados. Otras funciones que realizan los cajeros son las de reponer mercancía en las estanterías y etiquetarlas, sobre todo, en los momentos de menor

trabajo, asegurarse de los precios de determinadas mercancías en descuento o promoción y hacer el recuento de caja al final de su turno.

4. El agente de ventas tiene como responsabilidad, mostrar lo que necesita el cliente, lo convence de que le producto va a satisfacer sus necesidades, de que el precio es justo y de que es el momento de comprar.

5. El de intendencia tiene la obligación de mantener limpias las áreas comunes del inmueble.

Prestaciones para los empleados

El empleado recibirá las prestaciones obligatorias por ley como son prima vacacional, seguro social, aguinaldo, sus días de descanso, vacaciones y capacitaciones.

Código de ética

IN'FASHION cuenta con un código de ética que ayudará a regular el comportamiento de los trabajadores y permitirá ser una guía clara y concreta sobre conductas y valores compartidos que representan los compromisos de la empresa con los clientes, será la herramienta que servirá de orientación y guía para las decisiones a tomar.

Los temas que aborda son los siguientes: (a) el respeto a los derechos humanos, (b) la no discriminación por género, estado civil, edad, religión raza, capacidades físicas, preferencia política o clase social y (c) la relación con clientes, proveedores y autoridades con base a la equidad, respeto y transparencia.

El código de ética, se dará a conocer a los empleados, para que posteriormente lo firmen.

La boutique también contará con un mecanismo de protección, denuncia y sanción ante la violación del código de ética y de actos de corrupción.

Se contará con canales confidenciales que facilitarán a colaboradores, proveedores y clientes ser escuchados, en caso de recibir trato injusto y presentar quejas o denuncias.

Relaciones de trabajo

El ambiente de trabajo es de gran importancia para el desarrollo de la empresa. Es por eso que se deberá trabajar en aspectos como la motivación, la comunicación, el trabajo en equipo y la calidad de vida de los miembros de la empresa.

IN´FASHION considera que como empresa se debe mantener un buen ambiente laboral y sano, ya que es fundamental para la salud y plenitud de cualquiera. Así que se pondrá en práctica lo siguiente:

1. Se deberá ser digno de confianza, porque ésta es algo que se construye, se trabaja, se siembra, por ello se deberá estar atento a cada instante. Se evitará entrar en chismes por más tentador que sea, porque a nadie le genera confianza las personas chismosas.

2. Ser una persona respetuosa, manteniendo una sana comunicación, escuchar a los compañeros y/o colegas y apoyarse en lo que necesiten. Respetar siempre el punto de vista de cada persona aún si es diferente al tuyo, porque para tener éxito, hay que valorar lo que aporta cada persona.

3. Aprender a separar lo profesional de lo personal. Se debe recordar que no todos los compañeros de trabajo formarán parte del círculo de amigos, seguramente habrá colegas que no serán del todo agradables, pero se debe aprender a lidiar con ellos, y sobre todo recordar que hay que separar lo personal de lo laboral, ya que la opinión de esa persona puede ser útil algún día.

4. Ser eficiente. Resolver las cosas, apoyar a los demás puede ser muy beneficioso a largo plazo en la carrera laboral y sin duda ayudará en las relaciones personales.

La empresa recomienda mantener una actitud equilibrada con los compañeros de trabajo.

Servicios de asistencia y colaboración

IN´FASHION contará con la ayuda de diferentes colaboradores como el de la abogada Rosalinda Sandoval Valdez, para asesorar durante el proceso de inicio de la empresa y de por vida. La empresa MEGAPIXEL (Tecnología y Naturaleza, S. A de C. V.) estará a cargo de todo lo relacionado con la publicidad de la boutique. Y la contabilidad la llevará el despacho contable RIVCAS, S. A.

CAPÍTULO VI

FINANZAS

Estados financieros proforma

García (2013) dice que los estados financieros proyectados (o estados financieros pro - forma) constituyen el producto final del proceso de planeación financiera de una empresa. El proceso de planeación es muy importante en todas las compañías independientemente de su tamaño, y llevarlo a cabo implica considerar el entorno en el que habrán de desarrollarse las operaciones en el futuro.

Para este apartado se realizó un estado de resultados proforma (ver Apéndice D).

Flujo de efectivo proforma

El flujo de efectivo proforma realizado se encuentra en el Apéndice E.

Balance general

En el Apéndice F, se observará el balance general proforma que se realizó.

Contabilidad de la empresa

Los formatos a utilizar para los documentos contables, serán elegidos por el contador de la empresa.

Software a utilizar

El software que utilizará el contador para llevar a cabo la contabilidad de IN'FASHION será SAP (Systems, Applications, and Products in Data Processing- Sistemas, aplicaciones y productos para el procesamiento de datos). Este software financiero proporciona una solución completa e integrada para la gestión de la contabilidad. Además, permitirá a la empresa administrar su cadena de suministro y sus procesos de control interno.

Con este sistema financiero se podrá conseguir una contabilidad segura y transparente, mejorar la capacidad de análisis y gestionar de forma proactiva el rendimiento, los beneficios y el crecimiento del negocio. Este sistema ERP financiero posibilita lo siguiente:

1. Acelerar el proceso de cierre mediante la automatización de procesos, el flujo de trabajo y la colaboración.
2. Mejorar la eficacia de sus esfuerzos de conformidad mediante auditorías completas, informes más exhaustivos y gestión de los controles internos.
3. Maximizar el análisis de negocio y el soporte para la toma de decisiones implementando herramientas de gestión que analizan toda la empresa y sus recursos.
4. Mejorar el ROI (retorno de la inversión) y el flujo de caja mediante la mejora de la facturación, las cuentas de deudores, los cobros y la gestión de la tesorería.

Presupuesto

IN´FASHION, ha realizado un presupuesto aproximado de lo que serían sus ingresos mensuales, así como también los gastos que se tendrán que cubrir (ver Tabla 2).

Tabla 2

Presupuesto mensual empresarial

	Presupuesto mensual	
Ingresos mensuales		\$65,492.00
(-) Costos fijos		\$3,360.00
(-) sueldos		
Gerente general	\$4,000.00	
Contador	\$4,700.00	
Cajero/encargado de ventas	\$2 100.00	
Intendencia	\$1,000.00	\$11,800.00
Utilidad neta		\$50,332.00

Financiamiento

El capital del cual dispondrá IN´FASHION para iniciar, será de trescientos cincuenta mil pesos, el cual el 40% es préstamo bancario y el 60% es aportación del dueño.

Evaluación del proyecto

Se ha realizado un estado de resultados proforma, el cual se ha proyectado una utilidad \$179,454.85 para el año 2017. En tres años se tendría pagado el préstamo al banco, para sacar más provecho a los ingresos.

Facturación

La factura es un documento que avala la compra-venta de un bien o el préstamo de un servicio, y más allá de amparar a los involucrados dando fe de que la transacción se llevó a cabo y de permitirle al contribuyente comprobar sus ingresos y egresos, es un documento clave en la declaración de impuestos ya que a través de ella el SAT puede reembolsar los impuestos correspondientes a los contribuyentes.

Una de las nuevas reformas que comenzaron en el año 2014, de manera obligatoria, es la de facturar electrónicamente; por lo que se firmará un contrato con bución fiscal para la elaboración de las facturas.

Orden de compra

Abrach (s.f.) define la orden de pago como una manera mediante la cual los negocios y las empresas hacen pedidos de bienes y servicios. La orden de compra es un documento escrito entre el comprador y el vendedor detallando productos, servicios y otra información necesaria con respecto a los bienes y servicios que el comprador tiene la intención de adquirir a este vendedor. El ejemplo de la orden de compra de la boutique se encuentra en el Apéndice G.

CAPÍTULO VII

MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

Aspectos legales

Para registrar la empresa es necesario asesorarse por un contador y un abogado. La boutique será persona física, estará en el nuevo régimen de incorporación fiscal, por lo tanto no es necesario tener un acta constitutiva.

Esta entrará como régimen de incorporación fiscal, y de acuerdo al servicio de administración tributaria las obligaciones serán:

1. Solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes.
2. Expedir comprobantes fiscales mediante el servicio de generación gratuita de factura electrónica que se encuentra en la página del SAT y entregarlos a sus clientes, y sólo conservarlos cuando no se haya emitido un comprobante fiscal por la operación.
3. Registrar en los medios o sistemas electrónicos los ingresos, egresos, inversiones y deducciones del ejercicio correspondiente, lo cual constituye una forma simplificada de llevar contabilidad.
4. Efectuar el pago de las erogaciones relativas a sus compras e inversiones, cuyo importe sea superior a \$2,000.00 (Dos mil pesos 00/100 MN.), mediante cheque, tarjeta de crédito, débito o de servicios. Los contribuyentes se librarán de esta

obligación, cuando las erogaciones se efectúen en poblaciones o en zonas rurales que no cuenten con servicios financieros.

5. Presentar, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago, declaraciones bimestrales en las que se determinará y pagará el ISR, los pagos bimestrales tendrán el carácter de definitivos.

6. Realizar retenciones por concepto de pago de salarios a sus trabajadores y su entero del ISR se realizará conjuntamente con la citada declaración bimestral.

7. Presentar declaraciones informativas bimestrales de las operaciones con sus proveedores.

8. Pagar PTU a sus trabajadores.

Ésta también tendrá una contabilidad y declaraciones que cumplir. La contabilidad de los contribuyentes del régimen de Incorporación fiscal, estará conformada por los ingresos obtenidos, erogaciones realizadas, incluyendo inversiones y deducciones del ejercicio, dicha contabilidad deberá registrarse a través de la página de internet del SAT, de conformidad con las reglas de carácter general que emita el SAT.

La declaración del impuesto será a través de la misma página de internet de manera bimestral en la que se deberán asentar los ingresos, erogaciones, deducciones y proporcionar la información de las operaciones con sus proveedores en el bimestre inmediato anterior. La declaración se encontrará pre llenada con la información de ingresos y gastos realizados por el contribuyente, dando la opción en todo momento para realizar correcciones o agregar la información que no hubiere sido considerada.

Los contribuyentes que se encuentren en este régimen para determinar el impuesto a pagar sólo deberán considerar aquellos ingresos que ya se cobraron efectivamente y podrán deducir sólo aquellas erogaciones que se encuentran efectivamente realizadas en los ejercicios referentes a adquisición de activos fijos, gastos o cargos diferidos.

Es decir se utilizará un sistema de flujo de efectivo. Ingresos efectivamente cobrados menos Erogaciones efectivamente pagadas. La base del impuesto será la utilidad fiscal obtenida de restar a la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes o en servicios del bimestre cobrados efectivamente, las deducciones estrictamente indispensables, las erogaciones efectivas (activos fijos, gastos o cargos diferidos) y la participación de los trabajadores en las utilidades en las empresas (PTU) pagada en el ejercicio.

La ley del impuesto sobre la renta 2014, artículo 111 habla del nuevo régimen de incorporación fiscal:

Los contribuyentes personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta sección, siempre que los ingresos propios de su actividad empresarial obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de dos millones de pesos.

Los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior que inicien actividades, podrán optar por pagar el impuesto conforme a lo establecido en este artículo, cuando estimen que sus ingresos del ejercicio no excederán del límite a que se refiere el

mismo. Cuando en el ejercicio citado realicen operaciones por un periodo menor de doce meses, para determinar el monto a que se refiere el párrafo anterior, dividirán los ingresos manifestados entre el número de días que comprende el periodo y el resultado se multiplicará por 365 días; si la cantidad obtenida excede del importe del monto citado, en el ejercicio siguiente no se podrá tributar conforme a esta sección.

También podrán aplicar la opción establecida en este artículo, las personas físicas que realicen actividades empresariales mediante copropiedad, siempre que la suma de los ingresos de todos los copropietarios por las actividades empresariales que realicen a través de la copropiedad, sin deducción alguna, no excedan en el ejercicio inmediato anterior de la cantidad establecida en el primer párrafo de este artículo y que el ingreso que en lo individual le corresponda a cada copropietario por dicha copropiedad, sin deducción alguna, adicionado de los ingresos derivados de ventas de activos fijos propios de su actividad empresarial del mismo copropietario, en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido del límite a que se refiere el primer párrafo de este artículo.

Con estas disposiciones se pretende facilitar el cumplimiento de las obligaciones de seguridad social de los contribuyentes con capacidad reducida, en particular las personas físicas que se registren en el régimen de incorporación fiscal que establezca la LISR, abatiendo con ello la informalidad y la desprotección de sus trabajadores. El porcentaje del ISR a pagar del contribuyente estará variando de acuerdo a la siguiente tabla (ver *Figura 5*).

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Disminuye	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%
Pago	No paga nada	\$154.06	\$308.2	\$462.18	\$616.24	\$770.3	\$924.36	\$1,078.42	\$1,232.48	\$1,386.54

Figura 5. Reducción del impuesto sobre la renta para pagar el régimen de incorporación.

La retención salarial lo efectuarán los patrones de manera bimestral y no se hará retención a las personas que en el mes únicamente perciban un salario mínimo general correspondiente al área geográfica del contribuyente. La retención que se efectúe deberá enterarse de manera bimestral y dichas retenciones deberán efectuarse en atención al Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, actualmente en dicho reglamento se prevé la retención no sólo por concepto de salarios, sino también por la gratificación anual, por la PTU y por las primas que obtengan los trabajadores.

Impuesto al Valor Agregado. En atención al establecimiento del régimen de incorporación fiscal, se permitirá que los contribuyentes que tributen en dicho régimen, presenten de manera bimestral las declaraciones de pago correspondientes al IVA, precisando que no estarán obligados a presentar las declaraciones informativas relativas a este impuesto (DIOTS), siempre que presenten la informativa de operaciones con sus proveedores y clientes en el bimestre inmediato anterior, de conformidad con lo previsto en la LISR, por lo que se adicionó el artículo 5o.-E y modificó el primer párrafo del artículo 5o.-D de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Tipo de empresa

IN´FASHION se conformó como persona física en el nuevo régimen de incorporación fiscal.

Aspectos laborales

Se utilizará contrato determinado para el reclutamiento del personal. Éste se podrá ver en el Apéndice H.

Marcas

IN´FASHION, no contará con marcas propias; tampoco está en planes futuros, simplemente se usará la mejores marcas reconocidas.

Contratos relevantes

Los contratos con los que contará IN´FASHION, serán con los proveedores como Andrea, Impuls, Cklass, Luxótica, Zara y Lob.

Solicitud de inscripción al RFC

La solicitud a utilizar, se podrá apreciar en el Apéndice I.

APÉNDICE A

ANÁLISIS DE PRECIOS

Fijación de precios y políticas

A)

Se determina tentativamente cuánto costará el servicio que se va a ofrecer.

Costos variables: CV.

Flats 153.60

Bolsa: 300

Viatico por unidad= \$5

CV total flats= \$ 158.60

CV total bolsa= \$305

Costos fijos: (Gastos de oficina, gastos administrativos y todos aquellos que no se puedan asociar directamente a la fabricación de cada unidad de producto o prestación de servicios de la empresa.

Renta del local: \$2500.00 al mes

Luz: \$250 por mes

Agua: \$60 por mes

Trabajador: \$140 por día

Total= \$2950.00

B)

Se determina el precio del servicio, tomando en cuenta los canales que empleará para la distribución y venta del mismo.

1. Costo total del producto o servicios:

$CV + (CF/\text{producción esperada (en unidades mensuales)}) = \text{COSTO TOTAL (CT)}$

Flats: $CT = 158.60 + (2950/550) = \163.96

Producción esperada= 550 unidades

Bolsa de vestir: $CT = 305 + (2950/350) = \310.36

Producción esperada = 350

2. Porcentaje de ganancia deseado (acorde con la política de precios) 40%

3. Precio de venta (PV) que se ofrecerá a sus clientes en el canal de distribución.

$(PV) = CT + (CT \text{ multiplicado por } \% \text{ de ganancia deseada})$:

Flats: $PV = 163.96 + (163.96 \times 40\%) = \229.53

Bolsa de vestir: $PV = 310.36 + (310.36 \times 40\%) = \434.5

4. Punto de equilibrio (ventas mínimas para cubrir los costos de la empresa): Punto

de equilibrio = $CF / (PV - CV)$

Flats: $2950 / (229.53 - 158.60) = 41.59$

Bolsa de vestir: $2950 / (434.5 - 305) = 22.77$

APÉNDICE B

SELECCIÓN DEL PERSONAL DE LA EMPRESA

Solicitud de Empleo

Fecha
Sueldo Mensual Deseado
Sueldo Mensual Aprobado
Fecha de Contratación

FOTOGRAFIA

RECIENTE

Puesto que solicita

Nota: Toda la información aquí proporcionada será tratada con confidencialidad

DATOS PERSONALES

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre (s)	Edad
			Años
Domicilio	Colonia	Código Postal	Teléfono
Delegación o Municipio		Lugar de Nacimiento	Fecha de Nacimiento
Vive con		Estatura	Peso
<input type="radio"/> Sus padres <input type="radio"/> Su familia <input type="radio"/> Parientes <input type="radio"/> Solo		Estado civil	
Personas que dependen de Usted <input type="checkbox"/> Hijos <input type="checkbox"/> Cónyuge <input type="checkbox"/> Padres <input type="checkbox"/> Otros		<input type="radio"/> Soltero <input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Otros (Especifique)	

DOCUMENTACION

Clave Única del Registro de Población	AFDRE		
Reg. Fed. De Contribuyentes	Numero de Seguro Social	Cartilla Servicio Militar N°	Pasaporte N°
Tiene licencia de manejar	Clase y Numero de Licencia	Siendo extranjero que documento le permite trabajar en el país	
<input type="radio"/> No <input type="radio"/> Si			

ESTADO DE SALUD Y HABITOS PERSONALES

¿Cómo considera su estado de salud actual?	¿Padece alguna enfermedad crónica?		
<input type="radio"/> Bueno <input type="radio"/> Regular <input type="radio"/> Malo	<input type="radio"/> No <input type="radio"/> Si (Explique)		
¿Practica usted algún deporte?	¿Pertenece a algún Club Social o Deportivo?	¿Cuál es su pasatiempo favorito?	
¿Cuál es su meta en la vida?			

DATOS FAMILIARES

NOMBRE	VIVE	FINADO	DOMICILIO	OCUPACION
Padre				
Madre				
Esposa (o)				
Nombres y edades de los hijos				

ESCOLARIDAD

NOMBRE	DIRECCION	FECHA DE	A	AÑOS	TITULO RECIBIDO
Primaria					
Secundaria o Pre vocacional					
Preparatoria o Vocacional					
Profesional					
Comercio u Otras					
Estudios que esta efectuando en la actualidad:					
Escuela	Horario	Curso o Carrera		Grado	

APÉNDICE C

INDUCCIÓN AL PERSONAL

Evaluación para el personal

Nombre del trabajador:	Cargo:
Jefe inmediato:	Fecha de evaluación:

Instrucciones: Trace con un círculo alrededor del número que figura en el grado que mejor refleja su aparición de cada factor.

C									GRADOS	
	90	92	94	96	98	100			A	
	76	78	80	82	84	86	88		B	
	60	62	64	66	68	70	72	74	C	
	42	44	46	48	50	52	54	56	58	D
	24	26	28	30	32	34	36	38	40	E

TABLA DE CALIFICACION DEL DESEMPEÑO: MÉTODO DE ESCALA GRÁFICA

FACTORES DE VALORIZACION	G	R	A	D	O	S
	E	D	C	B	A	
CONOCIMIENTO DEL CARGO Considera dominio y familiarización del evaluado con las actividades del cargo que desempeña	4 No posee conocimientos ni habilidades para el desempeño del cargo. Demuestra deseo de aprender	8 Conoce sus obligaciones sin llegar a dominarlos	12 Conoce sus obligaciones satisfactoriamente	16 Conoce bien sus obligaciones y cada día se supera en el mejor desempeño de sus labores	20 Conoce perfectamente sus obligaciones y demuestra condiciones excepcionales para el cargo	
CALIDAD DE TRABAJO Considera la capacidad, minuciosa, pulcritud y dedicación que pone en	4 Comete errores apreciables con frecuencia y en general su trabajo	8 Cumple en forma aceptable con las obligaciones de su puesto,	12 Cumple en forma aceptable con las obligaciones de su	16 Hace su trabajo con exactitud, pulcritud y minuciosidad	20 Su trabajo es excepcional totalmente bueno y se supera cada vez más	

sus labores	es insatisfactorio.	debe mejorar calidad de su trabajo	puesto, debe mejorar calidad de su trabajo		
RESPONSABILIDAD Considera la actualización del colaborador para solucionar en forma oportuna situaciones difíciles	4 Requiere supervisión permanente debido a sus continuos errores.	6 Necesita frecuentemente supervisión	10 Requiere eventual supervisión	14 Requiere supervisión en casos especiales.	
INICIATIVA Considera la habilidad del colaborador para integrarse con otros y ejecutar un trabajo	4 Conoce de iniciativa en la relación de su trabajo. Requiere instrucciones detalladas y guía permanente.	6 Tiene acciones lentas, con frecuencia hay que guiarle en su trabajo y en resolver problemas	10 Ocasionalmente hay que guiarle en su trabajo, algunas veces tiene ideas constructivas	14 Resuelve por si solo problemas que se le presenta. Con frecuencia aporta ideas	18 Constantemente contribuye con ideas y sugerencias. Resuelve por si mismo problemas que se le presentan
TRABAJO EN EQUIPO Considera la habilidad del colaborador para integrarse con otros y ejecutar un trabajo	2 No posee condiciones para trabajar en equipo	4 Le cuesta integrarse en cualquier grupo	8 Se integra fácilmente en determinados equipos	10 Se integra plenamente con el equipo en áreas de realizar el trabajo	14 Se integra fácilmente a cualquier equipo de trabajo

ACTITUD Considera la disposición del colaborador hacia su oficina y su política de trabajo	2 Descontento: Crítica negativa a su centro de trabajo	4 Indiferente: No muestra ningún interés por su Centro de Trabajo	8 Aceptación: Muestra interés por su Centro de Trabajo	10 Entusiasta: Se preocupa por el prestigio de su centro de trabajo	12 Identificación: Se esfuerza por elevar el prestigio de su Centro de Trabajo
---	---	--	---	--	---

Firma del evaluador

Firma del trabajador

APÉNDICE D

ESTADOS DE RESULTADOS PROFORMA

IN FASHION		Anual 2015 – 2017		
Estado de Resultados:	1er año	2do año	3er año	
Ingresos:				
Nacional:				
Ingresos por productos	\$ 785,903.50	\$ 848,932.90	\$ 933,012.00	
Ingresos por servicios	\$ -	\$ -		
Internacional:				
Ingresos por productos	\$ -	\$ -		
Ingresos por servicios	\$ -	\$ -		
Total Ingresos	\$ 785,903.50	\$ 848,932.90	\$ 933,012.00	
%Gastos variables				
Egresos:				
Gastos fijos	\$ 40,320.00	\$ 40,320.00	\$ 40,320.00	
Sueldos y salarios	\$ 708,000.00	\$ 708,000.00	\$ 708,000.00	
Gastos Variables	\$ -			
Otros (Gtos de Venta, etc.)	\$ 748,320.00	\$ 748,320.00	\$ 748,320.00	
Total costos				
Utilidad antes de I,I,D,A.	\$ 37,583.50	\$ 100,612.90	\$ 184,692.00	
Depreciación y Amortización	-\$ 8,988.00	-\$ 9,815.00	-\$ 9,980.00	
Utilidad (perdida) de Operación	\$ 46,571.50	\$ 110,427.90	\$ 194,672.00	
Gastos financieros corto plazo	0	0	0	
Gastos financieros largo plazo	-\$ 9,667.00	-\$ 9,667.00	-\$ 9,667.00	
Utilidad antes de impuestos	\$ 36,904.50	\$ 100,760.90	\$ 185,005.00	
ISR (100%)	\$ -	\$ 1,007.61	\$ 3,700.10	
PTU (10%)	\$ 369.05	\$ 1,007.61	\$ 1,850.05	
Utilidad (pérdida neta)	\$ 36,535.46	\$ 98,745.68	\$ 179,454.85	
Margen de utilidades netas:	5%	12%	19%	

APÉNDICE E

FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA

IN´FASHION

Flujo de Efectivo

2015 – 2017

	1er año	2do año	3er año
Utilidad neta	\$ 263,270.50	\$ 658,176.25	\$ 921,446.75
+ depreciación y amortización	-\$ 749.00	-\$ 1,567.00	-\$ 2,399.00
Generación bruta de efectivo	\$ 264,019.50	\$ 659,743.25	\$ 923,845.75
<u>Usos Operativos</u>			
Financiamiento a cuentas por cobrar	-\$ 6,922.00	-\$ 17,045.00	-\$ 40,996.00
Financiamiento a inventarios	\$ -	\$ -	\$ -
Total usos operativos	-\$6,922	-\$17,045	-\$40,996
<u>Fuentes Operativas</u>			
Financiamiento (amort.) proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Total fuentes operativas	\$ -	\$ -	\$ -
Generación Neta Operativa	\$257,098	\$642,698	\$882,850
<u>Fuentes de Instituciones de Crédito</u>			
Financ. (amort.) créditos bancarios corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -
Financ. (amort.) créditos bancarios largo plazo	\$ 49,139.00	-\$ 9,667.00	-\$ 9,667.00
Financiamiento neto con costo	\$49,139	-\$9,667	-\$9,667
<u>Usos no operativos</u>			
Venta (inversión) en activos fijos	-\$ 98,000.00	-\$ 1,800.00	\$ -
Venta (inversión) en activos diferidos	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de dividendos	\$ -	\$ -	\$ -
Total de usos no operativos	-\$98,000	-\$1,800	\$0
<u>Fuentes no operativas</u>			
Aportaciones (retiros) de capital	\$ 87,000.00	\$ -	\$ -
Total fuentes no operativas	\$87,000	\$0	\$ -
Generación de flujo no operativa	\$38,139	-\$11,467	-\$9,667
Generación Neta de Flujo de Efectivo	\$295,237	\$631,231	\$873,183

APÉNDICE F

BALANCE GENERAL PROFORMA

IN'FASHION		2015		
Balance General	enero	febrero	marzo	
Activo circulante				
Caja y bancos	\$ 46,854.00	\$ 374,382.00	\$ 619,089.00	
Clientes	\$ 65,608.00	\$ 66,920.00	\$ 68,258.00	
Inventarios.	\$ 191,200.00	\$ 195,024.00	\$ 202,824.00	
Total activo circulante	\$ 303,662.00	\$ 636,326.00	\$ 890,171.00	
Activo Fijo				
terreno	\$ -	\$ -	\$ -	
edificio	\$ 9,917.00	\$ 9,833.00	\$ 9,750.00	
comunicaciones	\$ -	\$ -	\$ -	
mobiliario y equipo	\$ 31,882.00	\$ 31,614.00	\$ 41,461.00	
acondicionamiento (m2)	\$ 9,917.00	\$ 9,833.00	\$ 9,750.00	
computadoras y maquinas	\$ 23,453.00	\$ 23,256.00	\$ 23,059.00	
otros	\$ 14,875.00	\$ 14,750.00	\$ 14,625.00	
Depreciación acumulada:	-\$ 757.00	-\$ 1,513.00	-\$ 2,355.00	
Total activo fijo	\$ 90,044.00	\$ 89,286.00	\$ 98,645.00	
Activo total	\$ 393,706.00	\$ 725,612.00	\$ 988,816.00	
Pasivo Circulante				
Proveedores	\$ -	\$ 78,009.00	\$ 81,130.00	
Créditos bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	
Total pasivo circulante	\$ -	\$ 78,009.00	\$ 81,130.00	
Pasivo largo plazo	\$ 58,000.00	\$ 57,194.00	\$ 56,389.00	
Pasivo total	\$ 58,000.00	\$ 135,203.00	\$ 137,519.00	
Capital Contable				
Capital social	\$ 87,000.00	\$ 87,000.00	\$ 87,000.00	
Resultados de ejercicios anteriores	\$ -	\$ 248,705.00	\$ 503,408.00	
Resultado del ejercicio	\$ 248,705.00	\$ 254,703.00	\$ 260,890.00	
Total Capital Contable	\$ 335,705.00	\$ 590,408.00	\$ 851,298.00	
Pasivo + Capital	\$ 393,705.00	\$ 725,611.00	\$ 988,817.00	

APÉNDICE G

ORDEN DE COMPRA

IN FASHION "boutique" Orden de compra de material o servicio	Fecha		
	Día	Mes	Año

Proveedor del servicio	Unidad que solicita
------------------------	---------------------

Cantidad	Artículo	P.unit	Importe

Departamento de compras	Departamento solicitante	Subtotal	
		IVA	
Firma	Firma	Total \$	

APÉNDICE H

CONTRATO DE TRABAJO

Contrato individual de trabajo por tiempo fijo o determinado y de carácter eventual que celebran por una parte el c. _____ a quien en lo sucesivo se denominara "el trabajador" y por la otra _____ a la que en lo sucesivo se denominara "el patrón" o "la empresa" al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas.

Declaraciones

I.- "EL PATRON", declara:

Ser una sociedad o persona física constituida conforme a las leyes del País. Con domicilio en: _____.

II.- Por su parte "EL TRABAJADOR" declara:

Llamarse _____ de nacionalidad _____ Tiene ___ años de edad. Estado civil _____ Nombre de la esposa e hijos _____ con domicilio en ____ Estar de acuerdo que "LA EMPRESA", necesita de sus servicios por tiempo fijo y con carácter de eventual a partir del día ___ del mes de _____ del año de ____ al día _____ del mes de _____ del año de ____.

Cláusulas

PRIMERA.- "EL PATRON" contrata a "EL TRABAJADOR" por tiempo determinado y eventualmente por el periodo comprendido entre el día ____ del mes de ____ del año de ____ y el día _____ del mes de _____ del año de _____ para prestar sus servicios y labores con el puesto de: _____. Las mencionadas labores son estrictamente de carácter eventual toda vez que las partes consideran que en el término de duración de este Contrato pueden llevarse a cabo en forma total.

SEGUNDA.- El presente contrato obliga lo expresante pactado conforma a las disposiciones contenidas en el artículo 31 de la ley federal del trabajo y la duración

del mismo será la que se señala en la cláusula anterior por lo que al concluir su término las partes contratantes lo darán por terminado con apoyo en el artículo antes mencionado e igualmente en los artículos 35,37 fracción I, 53 fracción III y demás relativos de la citada Ley Federal del Trabajo, sin responsabilidad de ninguna naturaleza para "EL PATRON".

TERCERA.- "EL TRABAJADOR" se obliga participar en todos los Planes de Capacitación y Adiestramiento que "LA EMPRESA" le imparta para el mejor desarrollo de sus aptitudes y conocimiento, planes que podrán implantarse dentro de los programas de producción y durante las labores de "EL TRABAJADOR". De igual modo deberá observar las medidas preventivas de riesgos de trabajo.

CUARTA.- "EL TRABAJADOR" prestará sus servicios en el domicilio de "LA EMPRESA" o en el lugar que ésta le indique en la ciudad de: _____.

QUINTA.- El horario de labores de "EL TRABAJADOR" será: _____ "EL TRABAJADOR" conviene con "LA EMPRESA" en que en cualquier momento su horario de trabajo puede ser modificado de acuerdo con las necesidades de la misma, por lo que "LA EMPRESA" podrá establecer dicho horario con cualquiera de las modalidades que señala el artículo 59 de la Ley Federal del Trabajo, ya sea para implantar una labor semanal de lunes a viernes y obtener el reposo del sábado en la tarde, del sábado completo o cualquier otra modalidad equivalente.

SEXTA.- "EL TRABAJADOR" disfrutará de un salario diario de \$_____ (ciento cuarenta pesos 100/00M.N) el cual le será cubierto los días _____ de cada _____ en el cual se encuentra incluida la proporción correspondiente a los días de descanso obligatorio, y le será pagado en el domicilio de "LA EMPRESA".

Del salario anterior, "LA EMPRESA" hará por cuenta de "EL TRABAJADOR" las deducciones legales correspondientes, particularmente las que se refieren a Impuestos sobre la Renta, Seguro Social, etc.

SEPTIMA.- Por cada seis días de trabajo, "EL TRABAJADOR" disfrutará de un día de descanso con goce de salario íntegro que será preferentemente _____ de cada semana. "LA EMPRESA" queda facultada para variar el descanso semanal conforme a las necesidades de la misma.

OCTAVA.- "EL TRABAJADOR" se obliga en los términos de la Fracción X del artículo 134 de la Ley Federal del Trabajo a someterse a todos los reconocimientos y exámenes médicos que "LA EMPRESA" indique.

NOVENA.- "EL TRABAJADOR" se obliga a observar y respetar las disposiciones del Contrato Colectivo y del Reglamento Interior de Trabajo que exista en "LA EMPRESA".

DECIMA.- "EL TRABAJADOR" no podrá trabajar tiempo extraordinario sin autorización que previamente le otorgue por escrito "LA EMPRESA", por conducto de sus representantes.

DECIMA PRIMERA.- Si "EL TRABAJADOR" se presenta con retardo a sus labores será potestativo para "LA EMPRESA" admitirlo, y si lo hace cubrirá únicamente el tiempo efectivo de trabajo desarrollado.

DECIMA SEGUNDA.- "EL TRABAJADOR" disfrutará de los días de descanso obligatorio y vacaciones que señale el Contrato Colectivo respectivo, o en su defecto la Ley Federal del Trabajo. Así como del aguinaldo proporcional respectivo que la

Ley Federal del Trabajo establece. De igual modo recibirá la Prima Vacacional respectiva, equivalente al 25% del importe pagado por concepto de vacaciones.

DECIMA TERCERA.- Las partes contratantes manifiestan en términos del artículo 39 de la Ley Federal del Trabajo que si vencido el término fijado en la cláusula primera subsiste la materia de trabajo, la relación laboral se prorrogará única y exclusivamente por el tiempo que produce dicha circunstancia y consecuentemente terminada ésta, terminará también el contrato y/o relación laboral existente entre las partes contratantes.

Leído que fue el presente contrato por quienes en el intervienen lo ratifican e impuestos de su contenido lo firman por triplicado quedando el original en depósito ante la junta de conciliación y arbitraje y las copias una vez registradas en poder de cada parte.

En la ciudad de _____ a los días ___ del mes de _____ del año _____

"EL TRABAJADOR"

"EL PATRON"

TESTIGO

TESTIGO

APÉNDICE I

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN PARA EL RFC



Servicio de Administración Tributaria
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

Solicitud de autorización para importar mercancía sin haber concluido el trámite de inscripción, o para dejar sin efectos la suspensión o modificación en el padrón de importadores.

Información General del Solicitante

¿Tiene trámite para dejar sin efectos la suspensión o de modificación de datos en el Padrón de Importadores? SI NO ¿Ha sido iniciado el trámite para la inscripción en el Padrón de Importadores y el mismo no ha concluido? SI NO

Persona Moral Persona Física ¿Ha realizado solicitud con anterioridad ante otra autoridad distinta? SI NO

Nombre completo (apellido paterno/materno/nombre (s)), razón o denominación social.		Clave del RFC	
Domicilio fiscal: Calle _____ No. y/o letra exterior _____ No. y/o letra interior _____			
Colonia _____	Código Postal _____	Municipio o Delegación en el D.F. _____	
Localidad _____		Entidad Federativa _____	Teléfonos _____
Domicilio para oír y recibir notificaciones: Calle _____ No. y/o letra exterior _____ No. y/o letra interior _____			
Colonia _____	Código Postal _____	Municipio o Delegación en el D.F. _____	
Localidad _____		Entidad Federativa _____	Teléfonos _____
Personal Autorizado para oír y recibir notificaciones _____		Teléfonos _____	
Actividades en General a que se dedique el interesado _____			
Descripción detallada de la mercancía a importar _____			
Razón o justificación de la necesidad de importar mercancía _____			
Valor de la mercancía según factura _____ Aduana por la que ingresará _____			

La mercancía a importar es: Explosiva Inflamable Contaminante Radiactiva Corrosiva Perecedera Fácil descomposición Animales vivos

Datos del Representante Legal

Nombre completo (apellido paterno/materno/nombre (s))		Clave del RFC	
Domicilio fiscal: Calle _____ No. y/o letra exterior _____ No. y/o letra interior _____			
Colonia _____	Código Postal _____	Municipio o Delegación en el D.F. _____	
Localidad _____		Entidad Federativa _____	Teléfonos _____

Declaro bajo protesta de decir verdad, que todo lo asentado es cierto

Firma autógrafa del solicitante o representante legal

Documentos que deberán anexarse

- Cédula de Identificación Fiscal.
- Factura o documento que justifique la propiedad de la mercancía a importar o, en su caso, declaración bajo protesta de decir verdad de que es su legítimo propietario.
- Guía de depósito de la empresa de mensajería por la que se haya enviado la solicitud de inscripción en el padrón de importadores, en la que conste la fecha y hora de depósito o la copia con el sello de recepción de la solicitud a que se refieren las reglas 1.3.3. y 1.3.4., según corresponda.

DIA _____ MES _____ AÑO _____

LISTA DE REFERENCIAS

- Abrach, M. (s.f.). *Como funciona una orden de compra*. Recuperado de http://www.ehowenespanol.com/funciona-orden-compra-como_366324/
- Acevedo, J. (2010). *El contador virtual*. Recuperado de http://elcontadorvirtual.blogspot.mx/2010/04/clasificacion-de-las-empresas-segun-su_22.html
- Álvarez, M. R. (2012). *Organización funcional*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/94823112/TIA1-2012-ORGANIZACION-FUNCIONAL>
- Barco, J. M. (2013). *Competencia y cooperación empresarial*. Recuperado de <http://www.responsabilidadsocialempresarial.com/?p=267>
- Borges, V. (2013). *¿Qué es un eslogan?* Recuperado de <http://www.metodomarketing.com/slogan/>
- Cortés, M. (s.f.). *Evolución del mercado*. Recuperado de http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CFgQFjAI&url=http%3A%2F%2Fcvonline.uaeh.edu.mx%2FCursos%2FLic_virt%2FMercadotenia%2FDMKT008%2FUnidad%25204%2F44_pres_Evolucion_del_mercado.ppsx&ei=VaYeU536K-jcyQHhkYGwBQ&usg=AFQjCNFwENZc5cu8V7II2v-ghFEPNB-w&sig2=3C2EYoNhs14Am5kFQGycdQ&bvm=bv.62788935,d.aWc
- Flores, M. (2008). *Análisis FODA*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/que-es-el-analisis-foda-217430>
- García, J. R. (2013). *Estados financieros pro forma*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/josericardogarciagarcia/estados-financieros-pro-forma-23006126>
- Lares, S. E. (2010). *Ventajas y desventajas de la publicidad*. Recuperado de <http://www.saraelizabeth.blogspot.mx/2010/09/ventajas-y-desventajas-de-la-publicidad.html>
- Moreno, T. M. (2008). *Siete pasos para hacer tu plan de negocios*. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/07/7-pasos-para-hacer-tu-plan-de-negocios>

- Ortega, V. (2008). *Inducción en el puesto de trabajo*. Recuperado de <http://vivisortega.blogspot.mx/>
- Rangel Rangel, J.; Mendoza Corona, B. L. y García Martínez, E. (2010). *Técnicas de fijación de precios*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/Harakanova/tecnicas-de-fijacin-de-precios>
- Rojas, F. (2012). *Contratación de personal*. Recuperado de http://www.slideshare.net/fabian_rojas_a/contratacion-de-personal-13052361
- San Martín, M. (2013). *La filosofía de la empresa ¿realmente importa?* Recuperado de <http://e-consulta.com/opinion/2013-07-17/la-filosofia-de-la-empresa-realmente-importa>
- Thompson, I. (2009). *El empaque*. Recuperado de <http://www.marketing-free.com/producto/empaques.html>
- Thompson, I. (2010). *Misión y visión*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>
- Vicuña, J. F. (2012). *Administración de sueldos y salarios*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/juanfranciscovi/administracion-sueldos-y-salarios>
- Villareal, L. (2008). *Capacitación del personal*. Recuperado de <http://www.gerencie.com/capacitacion-del-personal.html>