

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Administración de Empresas



“Servicios de Bordados Ixcán SERBI” (Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Rutt Amariliz Roque Marín

Playa Grande, Ixcán, abril 2015

“Servicios de Bordados Ixcán SERBI”
(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Rutt Amariliz Roque Marín

Lic. Mario Roberto Montenegro, (**Tutor**)

M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales, (**Revisora**)

Playa Grande, Ixcán, abril 2015

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Decano

M. A. Ronaldo Antonio Girón Díaz

Vicedecano

Lic. Ovidio Nehemías López Herrera

Coordinador Regional I

Lic. Milward Mandhiver Menchú Chávez

Coordinador de sede

**Tribunal que practicó el Examen general de la
Práctica Empresarial Dirigida –PED-**

Lic. Álvaro Alexander Pop Gutiérrez

Examinador Área Mercadeo

Lic. Edgar Uwaldo Caal

Examinador Área Financiera

Licda. Milvia Josefina Portillo Sandoval

Examinador Área Administrativa

Lic. Mario Roberto Montenegro

Tutor

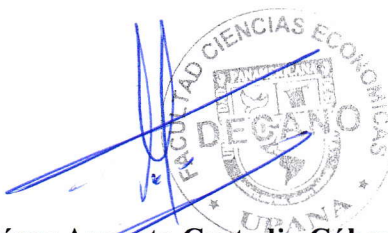
M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales

Revisora

REF.:C.C.E.E.0023-2015

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 05 DE MARZO DEL 2015
SEDE PLAYA GRANDE**

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Mario Roberto Montenegro, tutor y Licenciada Dora Urrutia de Morales, revisora de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto –PED- titulada “Servicios de Bordados Ixcán SERBI”, Presentado por él (la) estudiante Rutt Amariliz Roque Marín, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No.1633, de fecha 08 de noviembre del 2014; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Administradora de Empresas, en el grado académico de Licenciada.



M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.

Guatemala, 23 de Enero de 2014

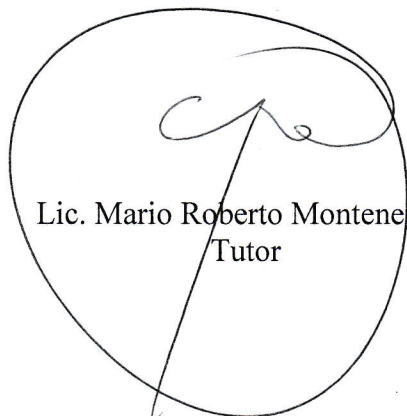
Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Carrera Licenciatura en Administración de Empresas
Universidad Panamericana
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida –PED- del tema “**Servicios de Bordados Ixcán “SERBI”**”, realizada **Rutt Amariliz Roque Marín** , estudiante de la Carrera Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional Privado (ETPP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida, con una nota de setenta y siete (77) de 100 puntos.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



Lic. Mario Roberto Montenegro.
Tutor

MSc. Dora Leonor Urrutia Morales de Morales

Maestría en Gerencia Educativa

Licenciada en Pedagogía con Orientación en Administración y Evaluación Educativa

Guatemala, 23 de Agosto 2014

Señores:

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Panamericana

Ciudad

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED) del Tema: **“Servicios de Bordados Ixcán SERBI”** Realizado por: Rutt Amariliz Roque Marín, carné No.0807033, estudiante de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la revisión del mismo y se hace constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana. Por lo tanto doy el dictamen de aprobado para realizar el Examen Técnico Profesional (ETP).

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.


MSc. Dora Leonor Urrutia de Morales



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 0469.2015

El infrascrito Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hace constar que la estudiante Roque Marín, Rutt Amariliz con número de carné 0807033, aprobó con 77 puntos el Examen Técnico Profesional, de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día ocho de noviembre del año dos mil catorce.

Para los usos que la interesada estime convenientes se extiende la presente en hoja membretada a los veintiún días del mes de marzo del año dos mil quince.

Atentamente,


M.Sc. Vicky Sicajol

Directora

Registro y Control Académico




Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque
Secretario General



Luis Alberto Mendoza
cc. Archivo.

Agradecimientos

A DIOS

Por darme la vida, guardarme en su regazo por darme las fuerzas y la oportunidad de lograr mis sueños.

A MI FAMILIA

Mi esposo Oved Isahi Morales Ortiz por todo el amor y apoyo incondicional que me brinda en todo tiempo y lugar.

Mi hija Princess Rut Aileen por ser mi inspiración de seguir luchando.

A MIS PADRES

Tránsito y Sara por ser la guía inicial de mi vida fundando principios y valores por su amor incondicional.

A MIS HERMANOS

Maritza, Elsy, Marlen, Edin, Guilmer, Ariel y Auner. Gracias por su apoyo incondicional en los momentos más difíciles, me motiva a ser un ejemplo en la vida a seguir.

A LA UNIVERSIDAD

Por abrirme las puertas y por la oportunidad de superación académica.

A MIS ASESORES

Por el apoyo incondicional demostrando profesionalidad en

Y TERNA

el ámbito que desarrollan.

EXAMINADORA

A MIS COMPAÑEROS Por demostrar carisma, respeto y motivarme cuando habían momentos difíciles, los animo a seguir luchando.

Tabla de Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Área de organización y recursos humanos	1
1.3 Descripción y especificación de puestos	3
1.4 Selección y presentación de la Idea de la empresa	8
1.4.1 Descripción de la empresa:	8
1.4.2 Presentación de la idea	10
1.5 Definición de la empresa	13
1.5.1 Nombre comercial	13
1.5.2 Logotipo	13
1.5.3 Marca	14
1.5.4 Localización	14
1.5.5 Misión	15
1.5.6 Visión	15
1.5.7 Metas	15
1.5.8 Objetivos	15
1.5.9 Valores	16
1.6 Marco Teórico	16
1.7 Aspectos legales o legalización de la empresa	21

Capítulo 2

2.1 Metodología	26
2.2 Análisis del entorno	26
2.3 Análisis de las cinco fuerzas de Porter	28
2.3.1 Poder de negociación de los compradores o clientes	28
2.3.2 Poder de negociación de los proveedores o vendedores	28
2.3.3 Amenaza de nuevos competidores	29
2.3.4 Amenaza de productos sustitutos	30
2.3.5 Rivalidad entre los competidores	30

Capítulo 3

3.1 Análisis de Resultados	31
3.1.1 Estrategia Competitiva	31
3.2 Análisis de mercado	31
3.3. Resultados de la investigación de mercado realizada	33

Capítulo 4

4.1 Propuesta de solución o mejora	45
4.1.1 Mezcla de Mercadotecnia	45
4.1.2 Productos y servicios	45
4.1.3 Precio	45
4.1.4 Lugar	45
4.1.5 Promoción	46
4.2 Área de aprovisionamiento e insumos	47
4.2.1 Proveedores	47
4.2.2 Procedimientos	49
4.3 Estudio Económico-Financiero	54
4.3.1 Plan de inversión	54
4.3.2 Crecimiento anual	55

4.4 Estados financieros	62
4.4.1 Estado de resultados	62
4.4.2 Balance general	63
4.4.3 Flujo de caja	64
4.5 Razones Financieras	65
4.6 Viabilidad del proyecto	66
4.6.1 Conceptual	66
4.6.2 Operacional	67
4.6.3 De mercado	68
4.6.4 Económica	69
Conclusiones	71
Recomendaciones	72
Referencias Bibliográficas	73
Anexos	74

Resumen

El proyecto creación de empresa denominada SERBI, consiste en la compra y venta de prendas de vestir tales como: camisas formales de caballero y dama, camisas tipo polo unisex, camisas tipo polo para niño o niña con o sin bordado, está orientada a brindar el servicio de bordado computarizado, para lo cual cuenta con una bordadora industrial con tecnología, lo que permite brindar un servicio puntual y de alta calidad, en la localidad no se cuenta con este tipo de maquinaria.

El mercado objetivo va dirigido a establecimientos educativos, empresas públicas y privadas y personas particulares.

Se requiere ofrecer un servicio de excelente calidad que satisfaga las necesidades de los clientes en cuanto a calidad y tiempo, para esto se ofrece alta calidad en materia prima, tecnología e implementación del método JIT (justo a tiempo), de tal forma que la demanda a beneficiarse con este servicio obtenga los resultados que espera.

Para cumplir con la demanda del servicio de bordado y lograr fidelizar a los clientes, la empresa ha establecido dentro de sus políticas:

Cumplimiento en la fecha de entrega.

Contacto directo con los proveedores y clientes.

Una ubicación geográfica beneficiosa para los clientes y el proceso productivo.

Calidad del servicio.

Es una empresa individual con fines de lucro, con procesos de registrarse en las entidades correspondientes del registro mercantil y Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Inspección de Trabajo, Diaco e Igss.

El recurso humano que posee es de cinco empleados en la parte administrativa, producción y ventas.

Introducción

La empresa SERBI es una empresa con espíritu emprendedor en la cual dota de los recursos necesarios para contribuir al desarrollo económico y social de la población de Playa Grande, Ixcán. Se desarrollan los capítulos que contiene el proyecto.

Capítulo 1

Para toda empresa es indispensable el área de organización y recurso humano, esto demuestra el organigrama de la empresa su forma de trabajar, el personal idóneo para emprender cada una de las funciones.

El Marco Teórico presenta las definiciones de forma fundamental teórica requerida para la creación de la Empresa SERBI.

El nombre de la empresa; Servicios de Bordados Ixcán, el slogan calidad y distinción al alcance, tamaño de la empresa es pequeña, es la número uno a nivel Ixcán, va dirigido a establecimientos educativos, empresas públicas, privadas y personas particulares.

La definición de la empresa, establece el porqué de la empresa, logotipo, la marca, los aspectos legales con sus procedimientos, la misión, visión, los objetivos, metas, los valores son de mucha importancia para la empresa.

Capítulo 2

Metodología se utilizan las herramientas foda y porter que analizan lo interno y externo de una empresa. Análisis del entorno, consiste en conocer las debilidades, fortalezas amenazas y oportunidades que ayudan a la empresa para la auto sostenibilidad. El análisis porter indica cuales son los productos sustitutos, la competencia actual, obtener la mejor negociación con los proveedores.

Capítulo 3

Demuestra lo que es la competencia estas son las empresas que prestan el servicio similar pero no cuentan con documentación legal, el análisis de mercado consiste en el trabajo de campo para conocer la aceptación del producto y servicios en el mercado, la forma de estructuración de

capital el cual es un aporte propio y financiamiento con la Agencia de Desarrollo Económico Local.

Capítulo 4

Propuesta de solución o mejora se enfoca en el área de comercialización, que consiste la mezcla de la mercadotecnia, los productos que se ofrecen en la empresa, el precio acorde a cada producto, la plaza lugar donde se distribuirá el producto, prestación del servicio y la promoción la forma de incentivar a los clientes, y dentro de la mezcla de marketing la comunicación el cual consiste en: cómo hacer las publicaciones para que la empresa se dé a conocer en el ámbito que lo rodea.

Área de aprovisionamiento e insumos, se mencionan los proveedores que tendrá la empresa para agenciarse de mercaderías, maquinaria, y materia prima, el cual la empresa pondrá a la venta a los clientes, demuestra las cotizaciones de cada uno de ellos.

Estudio Económico-Financiero, es parte fundamental de la empresa el cual se representa en forma mensual anual y proyectada los costos de compras y ventas, demuestra que la empresa obtiene ganancias.

Viabilidad del Proyecto, se observa que la empresa si es factible porque tiene utilidades en la que cubre todos sus gastos y recupera la inversión en el tiempo adecuado.

Capítulo 1

1.1 Antecedentes

Servicios de Bordados Ixcán SERBI

Ixcán es un municipio con altos índices de crecimiento poblacional el cual día a día va en desarrollo en los diferentes sectores tanto económico, social y educativo. Surge la necesidad de emprender los servicios de bordados y venta de camisas para estudiantes, empresas privadas y personas particulares. El cual se ven obligadas a pagar un alto costo para la elaboración de sus uniformes para una mejor presentación e identificación de la misma. Este servicio lo efectúan personas intermediarias en el cual no cuentan con la maquinaria útil para poder realizarlos y ocasiona atrasos para los clientes. SERBI es una empresa que se dedica a bordar prendas de vestir y la venta de camisas para los sectores: empresariales, estudiantil y personas individuales, los bordados se realizan a través de una máquina computarizada con tecnología, presta un servicio de calidad y responsabilidad.

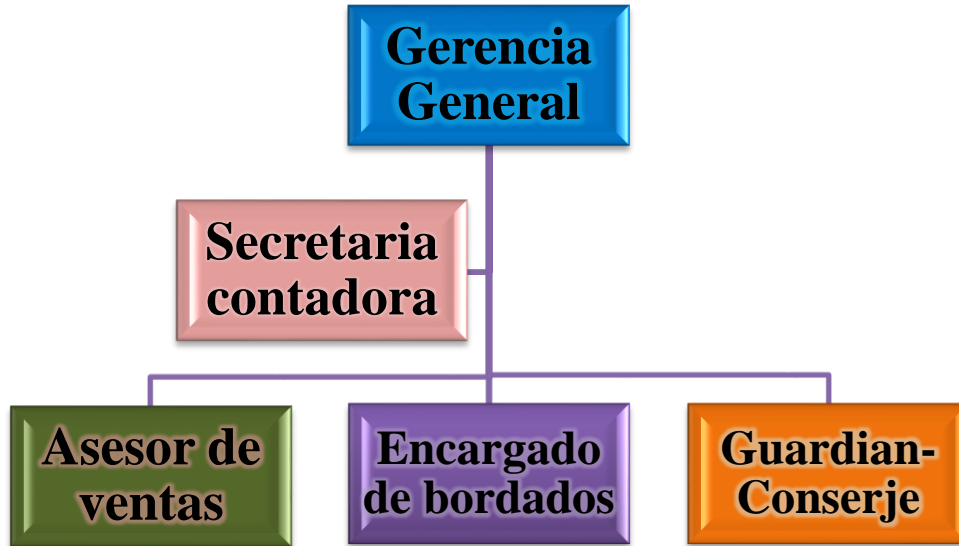
1.2 Área de organización y recursos humanos

Estructura Organizacional

Tipo de estructura

La organización de la empresa es la estructura funcional que debe existir entre las funciones, niveles, actividades de la empresa, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos de la empresa.

Figura 1
Organigrama general de la empresa



Fuente: elaboración propia

Organización del recurso humano

1. Gerente General
2. Secretaria-Contadora
3. Asesor de Ventas
4. Encargado de bordados
5. Guardián-Conserje

La relación laboral está documentada bajo un contrato indefinido. La jornada ordinaria de trabajo será 8 horas diarias y de 44 horas a la semana así: En jornada diurna: de las 8:00 a.m. a las 17:00 horas de lunes a viernes y de las 8:00 am. a 12:00 horas el día sábado, para completar las 44 horas a la semana. El trabajador tiene derecho a un descanso mínimo de media hora dentro de esa jornada el que debe computarse como tiempo de trabajo efectivo.

1.3 Descripción y especificación de puestos

1. Gerente General

Denominación del cargo:	Gerente General
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Administrar los recursos humanos, materiales y financieros.• Analizar las finanzas de la empresa.• Coordinar el trabajo de los encargados de producción y vendedor.• Gestiona relaciones con proveedores y clientes• Ejercer representación legal de la empresa.• Contribuir con lo relacionado al mercado, ventas y promoción de la empresa.• Habilidades de negociación.
Perfil	<p>Conocimientos: experiencia en el sector. Experiencia en cargos similares.</p> <p>Requisitos: título profesional, Licenciado Administrador de empresas. Experiencia mínima de dos años en cargo de dirección y/o administración</p> <p>Sexo: masculino, femenino</p> <p>Habilidad y cualidades: líder, estrategia y facilidad de comunicación.</p>
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none">• Mantener el personal capacitado para que lleve su máxima eficiencia.• Es responsable de toda la empresa• Aspectos legales y financieros de la empresa.

Fuente: elaboración propia

2. Secretaria-Contadora

Denominación del cargo:	Secretaria- contadora
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • La custodia de los documentos de contabilidad: libro de caja, libro de diario, libro mayor, libro balance general, libro de inventario y otros libros que sean necesarios. • La custodia de las declaraciones y resoluciones que tenga relación tributaria, según lo establece la ley. • Llevar el control de pagos a proveedores y personal • Control de ingresos y egresos • Compra de materia prima. • Recepción y revisión de materia prima. • Revisar las liquidaciones de las compras y las ventas y mantener los documentos tengan el soporte legal. • Preparar y presentar informe financiero anual, el cual tendrá carácter oficial cuando sea requerido por la gerencia, Planillas Igss, Gestiones Varias.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Poseer título de Contador. • Conocimientos en administración de empresas y gerencia y experiencia en el ámbito laboral. • Buenas relaciones interpersonales • Ambos sexos
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Proteger los activos de la empresa mediante controles. Responder a las obligaciones fiscales. • Proporcionar información para la toma de decisiones • Atención al cliente • Mantener contacto con los proveedores y clientes

Fuente: elaboración propia

3. Asesor de Ventas

Denominación del cargo:	Asesor de ventas
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con clientes. • Recepción de pedidos de los clientes. • Atender con amabilidad a los usuarios y clientes • Incentivar a los clientes por medio de descuentos u ofertas en los productos • Llevar el control de ventas • Hacer corte de ventas diario • Entregar el efectivo al gerente o contador • Hacer sentir cómodo al cliente al momento de la compra. • Difundir la imagen de la empresa.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Título de Bachiller • Poseer conocimientos de ventas. • Excelente expresión oral. • Habilidades técnicas, negociadoras y financieras. • Tener capacidad para resolución de problemas. • Trabajar en equipo bajo presión. • Disposición al cambio. • Manejo y cumplimiento de compromisos. • Excelente presentación personal.
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener presencia en el mercado para asegurar la subsistencia de la empresa. • Dar servicio óptimo a los clientes y verificar las necesidades específicas de cada uno. • Participar de manera activa en el crecimiento de la empresa.

Fuente: elaboración propia

4. Encargado de bordados

Denominación del cargo:	Encargado de bordados
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Diseñar, programar y controlar el sistema de producción.• Planear, evaluar y controlar el uso y reposición de tecnología.• Diseñar, controlar y evaluar métodos de trabajo y utilización de la maquinaria y equipo.• Diseñar, implementar y administrar sistemas de seguridad e higiene en el trabajo.• Operar el sistema de producción de los bordados.
Perfil	<ul style="list-style-type: none">• Ser líder.• Ser profesional en el área de Administración y Producción.• Haber trabajado antes en una empresa manufacturera de confecciones en el área de producción o tener conocimiento sobre el proceso de elaboración de bordados y compra de uniformes.• Imaginación y creatividad.• Capacidad de percepción y atención.• Sentido de la organización.
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir con los requerimientos de producción establecidos.• Mantener funcional el área de trabajo (limpieza).• Informar inmediatamente a la gerencia sobre los daños ocasionados en el equipo.

Fuente: elaboración propia

5. Guardián- Conserje

Denominación del cargo:	Guardián-Conserje
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Velar para que las instalaciones estén limpias• Mantener recipientes para la basura• Las demás que le sean asignadas por su jefe inmediato• Colaborar con la recepción o entrega de pedido.• Llevar los depósitos al banco
Perfil	<ul style="list-style-type: none">• Ser honesto• Nivel Básico• Sexo: masculino o femenino• Ordenado y cuidadoso
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none">• Limpiar diario todos los ambientes de las instalaciones.• Velar para que no existan sospechosos alrededor las instalaciones.

Fuente: elaboración propia.

1.4 Selección y presentación de la Idea de la empresa

1.4.1 Descripción de la empresa

Es una empresa que se dedica la venta de prendas de vestir. Los bordados se trabajan a través de una máquina computarizada en la cual se programan los tipos de bordados que el cliente necesite, en cualquier volumen y en el menor tiempo. Los servicios marchan acorde a las tendencias contemporáneas del diseño y la moda, generan identidad y orgullo a la prenda producida.

Un enfoque personalizado de cada trabajo, para cada cliente, es uno de los aspectos más importantes y uno de los factores determinantes a la hora de proyectar la labor. Dentro de este enfoque personalizado entran en juego la atención exclusiva, el diseño individual, el seguimiento del bordado pieza por pieza. A cada cliente y a cada trabajo como algo único. Para obtener los mejores resultados, se dedica la máxima atención al factor del servicio personalizado, como al cumplimiento en tiempo y forma, el compromiso y la obligación. Así, la optimización y la eficiencia en la realización de cada bordado son esenciales.

Denominación de la empresa

SERBI, Servicios de Bordados Ixcán

Eslogan

Calidad y distinción a tu alcance

Tamaño

Es una empresa pequeña con iniciativas de posicionamiento a nivel local y lugares aledaños que requieran de los servicios.

Mercado Objetivo

Servicios de Bordados Ixcán tiene como mercado objetivo a los siguientes sectores:

- Particulares. individuos que acuden a la empresa con necesidades puntuales compra y elaboración de bordados en prendas de vestir.
- Centros educativos tales como: colegios, institutos, escuelas y universidades, cada uno de estos centros necesitan que los estudiantes puedan identificarse con el uniforme y logotipo para tener una mejor imagen.
- Empresas privadas y públicas. Es necesario que las empresas identifiquen a cada uno del personal que labora en la empresa para tener una mejor presentación ante al público que los visita para que exista impacto del cliente hacia la empresa.
- Diversas organizaciones de carácter religioso, cultural y deportivo.

Producto o servicio

Se toma en cuenta que en este tipo de negocio no se puede ofrecer tan solo un servicio o un producto, por el contrario una de las características principales de un centro de bordado digital, es que tanto el producto como el servicio están conjugados, es decir que en el momento de la contratación del servicio el cliente compra un producto. Los datos de los productos son:

- Camisas formales caballero
- Camisas tipo polo de caballero y damas
- Blusas formales dama
- Camisas tipo polo niño/niña
- Gorras

Diferenciación

En Ixcán existen personas intermediarias que gestionan este tipo de servicio en el interior de la república, en el cual los clientes se ven afectados si el producto no lo obtienen en el tiempo justo. Por ello surge la idea de emprender una empresa de bordados de Ixcán, el municipio cada día está en desarrollo de expandirse en los diferentes ámbitos tales como: educativo, religioso y empresarial, SERBI será una de las primeras empresas de bordados, tendrá a la disposición

prendas de vestir como camisas, donde los clientes tendrán más facilidades de adquirir los productos a mejor precio y en el tiempo prudencial, además es una empresa legal y formalizada.

1.4.2 Presentación de la idea

La idea de Servicios de Bordados Ixcán consiste en la creación de una empresa textil para la elaboración de bordados en prendas de vestir en camisas, dándole un valor agregado con el logotipo de la empresa o con el nombre de la persona, también a la compra y venta de camisas por separado para eventos especiales como graduaciones y eventos. Para satisfacer las necesidades a diferentes sectores formados por particulares, centros educativos, religiosos y empresariales. Los servicios de los bordados son elaborados a través de una maquina computarizada.

Tamaño

La empresa cuenta con instalaciones propias y adecuadas para el buen funcionamiento de los servicios, maquinaria de alta tecnología para desarrollar la demanda de los clientes, mobiliario y equipo, materia prima de primera calidad, personal capacitado con los puestos de gerencia, contador, departamento de producción y ventas.

Capacidad en el mercado

Servicios de Bordados de Ixcán, pone a la disposición los servicios de bordados de prendas de vestir el cual está capacitado para cumplir con la demanda que los clientes requieran. La empresa tendrá proveedores responsables al momento que el cliente requiera de los servicios, dichos pedidos los deben de hacer con anticipación. Porque la capacidad de producción depende también del número de clientes, vendedores que se maneje, forma de distribución y venta.

Tendencia del mercado

En este negocio la tendencia ha evolucionado con pocas iniciativas en el municipio de Ixcán, las empresas que prestan este servicio no cuentan con la maquinaria tecnológica que les permita desarrollarse y posicionarse en el mercado textil. En este siglo XXI la empresa emprende una

nueva estrategia innovadora en servicios de calidad, para que las personas del área de Ixcán tengan una mejor presentación en el área laboral y estudiantil. Se examinan todas las prendas de variaciones de color. Para de esta forma garantizar la calidad 100% de los productos, así como de los bordados que se realizan.

Crecimiento del sector

Es bastante bajo porque solo se cuenta con intermediarios al momento de adquirirlos. En la actualidad Ixcán ha crecido, existen diversos establecimientos educativos, empresas públicas y privadas que necesitan de los servicios para una mejor presentación personal.

Demanda del producto

La demanda del negocio variará según la época del año porque los establecimientos compran uniformes a finales o inicios de año, para ocasiones importantes como prácticas empresariales o supervisadas y graduaciones, las empresas públicas y privadas es variable en su tiempo, se pretende atender a las personas naturales o particulares que requieran de los servicios se considera el método JIT.

Datos estadísticos sobre la rama del producto o empresa

Según datos proporcionados el departamento de servicios públicos municipales de los 375 negocios inscritos que funcionan legalmente ante la entidad municipal establecido según Decreto municipal No. 22-2010. Según el artículo 253 y 254 de la Constitución Política de Guatemala inciso 3,9 y i, y del Código Municipal artículos 35 y 72, según estos arbitrios están publicados en el Diario oficios de fecha 20 de febrero de 2012. Que todos obligados a efectuar el pago de funcionamiento de negocios De estos negocios un 40% se dedican a la venta de ropa en general y un 5% comedores y Restaurante, un 6% de librerías, 15% talleres mecánicos, un 5% de entidades financieras, 25% de tiendas de abarrotes en general, 4% varios.

Sin embargo del 40% de la venta de ropa en general todas se dedican a distribuidor el mismo producto dejan por un lado las necesidades de padres de familia que prefieren obtener productos de mayor calidad y marcas.

La evolución de la actividad económica del país

Según información por ASIES:

Es de considerar que Guatemala, pese a no estar exento de los efectos de la crisis económica mundial, ha mantenido estables los indicadores económicos y ha experimentado un crecimiento considerable del PIB.

Como lo indica el BANGUAT, la economía nacional creció 3.0% en 2012, impulsada principalmente por el crecimiento de todos los sectores, a excepción de minas y canteras, cuyo comportamiento indica una contracción de 24%, sin embargo, ya que dicho sector representa el 0.6% del PIB, el impacto en la economía nacional es mínimo.

La evolución del empleo según la ENEI 2012:

Según lo refiere la Encuesta Nacional de Empleos e Ingresos (ENEI 2012), 6.2 millones de personas conforman la población económicamente activa (PEA).

La actividad agrícola la que más personas emplea (32.3% del total de empleados), seguida del comercio (29%) y las industrias manufactureras (14%).

El sector informal absorbe tres cuartas partes del empleo según lo indica la ENEI 2012, donde ocho de cada 10 trabajadores son informales.

Las actividades económicas que más registran empleados informales: la agricultura con 41%, comercio 31% e industrias manufactureras 11%.

El desempleo a nivel nacional es de 2.9%, lo que indica que 179,238 personas económica activas no tienen trabajo. Estos datos contrastan con los del 10año 2011, cuya tasa de desempleo era de 4.06%, se aprecia que el desempleo ha sido menor en 2012.

La ENEI, también ha registrado en relación al trabajo infantil, que el 19% de niños comprendidos en las edades de 7 a 14 años laboran, es el área rural la que reporta mayor tasa de ocupación infantil.

La tendencia favorable en los últimos años y la descripción del escenario

Esto se complementa con el comportamiento del Índice Mensual de la Actividad Económica (IMAE), el cual refleja un crecimiento de 3.7% a finales del 2012.

1.5 Definición de la empresa

1.5.1 Nombre comercial

Servicios de Bordados Ixcán

Se establece porque es una empresa textil que prestará los servicios de bordados y uniformes en camisas, Ixcán por ser la primera y única empresa en el municipio de Ixcán.

1.5.2 Logotipo

El logotipo fue diseñado de esta manera porque se enfocan los siguientes aspectos: la ubicación del municipio, el nombre de la empresa, la marca, el eslogan, la máquina donde se elaboran los bordados y el color que lleva en el fondo significa que Ixcán vale Oro se cuenta con muchas riquezas en el entorno, en el cual los clientes pueden independizarse y obtener el mejor servicio que esta empresa ofrece.

Figura No.2

Logotipo de la empresa



Fuente: elaboración propia

1.5.3 Marca

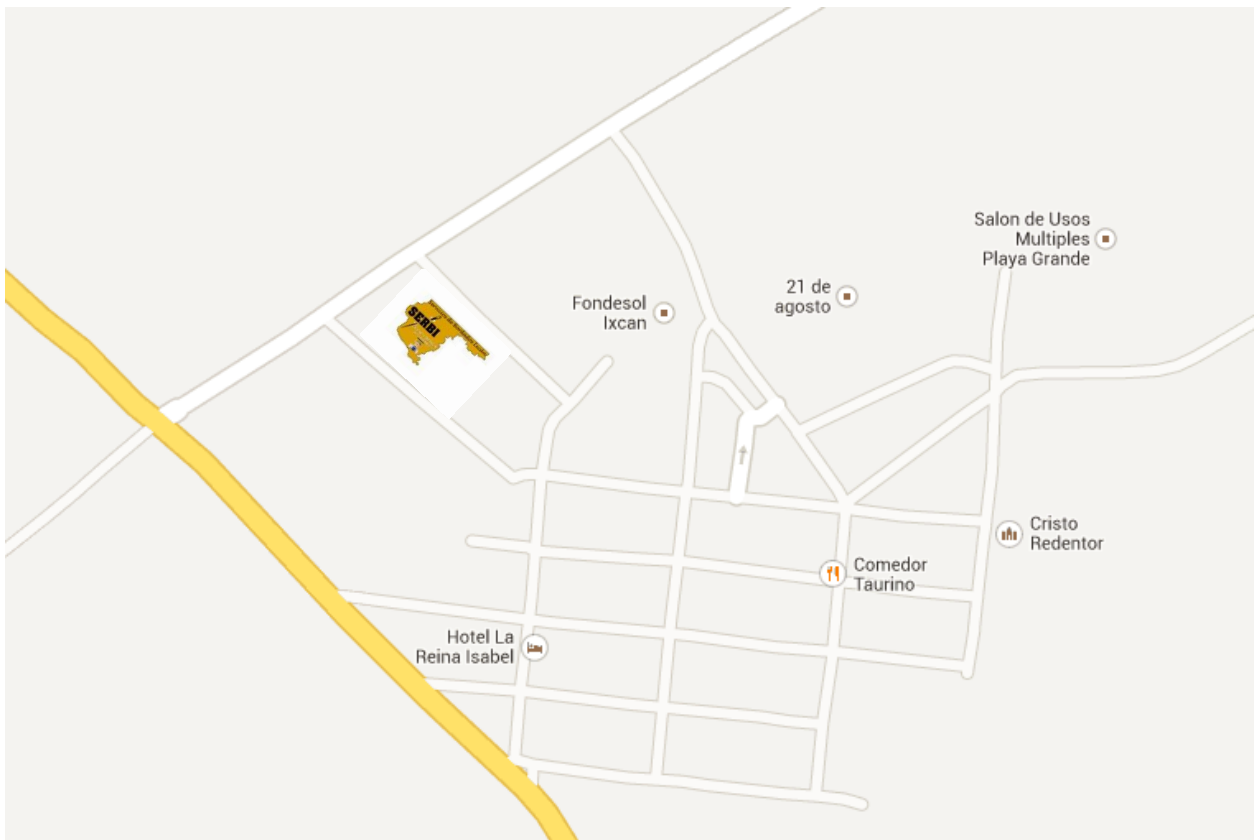
La marca se creó con el fin que los clientes tengan admiración hacia los productos y servicios personalizados que ofrece la empresa en el cual se le denomina SERBI es una marca que creará impacto en la mente de los clientes por ser una empresa primogénita de Servicios de Bordados de Ixcán y una exclusividad de camisas, por la eficiencia en los trabajos realizados.

1.5.4 Localización

Producción y operaciones administrativas, Lote 213 Colonia Reyna, Zona 1 Playa Grande, Ixcán Quiche.

Figura No. 3

Localización



Fuente: elaboración propia

1.5.5 Misión

Somos una empresa dedicada al servicio de bordados computarizado en prendas de vestir y comercialización de productos, con la mejor calidad de materia prima y buen servicio a nuestros clientes, para crear relaciones de confianza a largo plazo para garantizar responsabilidad y eficiencia, contribuyendo al desarrollo social y económico de nuestra nación.

1.5.6 Visión

Ser reconocida como una de las primeras empresas de bordado a nivel local y lugares aledaños, demostrar calidad y excelencia en el servicio, orientándose a la apertura de nuevos mercados.

1.5.7 Metas

Posicionar como la primera empresa de servicios bordados y uniformes del municipio de Ixcán, crear más sucursales y poder generar empleos.

Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, ofrecer los mejores servicios y productos de la calidad. Para ello se cuenta con grupo de profesionales calificados.

Tener en buenas condiciones las instalaciones del servicio al cliente, personal capacitado, disposición de equipo y materia prima.

1.5.8 Objetivos

Objetivo general:

- Satisfacer las necesidades de los clientes, ofrecer un buen servicio y productos de calidad.

Objetivos específicos

- Generar ingresos para el crecimiento del negocio.
- Contribuir con el crecimiento económico del país, con la creación de un negocio prometedor con sus proveedores y clientes.
- Ser reconocido a nivel local.

1.5.9 Valores

- Responsabilidad
- Calidad
- Honestidad
- Puntualidad
- Trabajo en equipo

1.6 Marco Teórico

Uniformes

Un uniforme (del latín «uniformis») es un conjunto estandarizado de ropa usado por miembros de una organización mientras participan las actividades

En las religiones, ha sido habitual desde los comienzos de la historia el uso de uniformes para sus miembros activos. Otros ejemplos tempranos son los uniformes de ejército, incluye a los del imperio romano y otras civilizaciones.

En la era moderna, los uniformes son utilizados por las fuerzas armadas, y por organizaciones paramilitares como la policía. Son usuales en servicios de emergencia, guardias de seguridad, lugares de trabajo, escuelas y los internos de una cárcel. En algunos países otros empleados usan uniformes de su especialidad; es el caso del servicio público de salud de los Estados Unidos o los prefectos franceses.

Uniformes de servicio y de trabajo

Los empleados de las empresas y el gobierno de muchos países a menudo utilizan uniformes o vestimenta corporativa de una clase u otra. Entre las profesiones que los usan con gran frecuencia se puede mencionar vendedores, bancos y correos, aerolíneas, agencias de turismo, establecimientos gastronómicos, bares, hoteles, sistema de salud pública y privada y muchos otros.

El uso de uniformes por parte de estas empresas es un esfuerzo publicitario y de desarrollo de una imagen corporativa. El primer uniforme de servicio registrado con una patente en los Estados Unidos, bajo el registro N° 762.884 fue la "conejita Playboy".

Los uniformes en el siglo XXI se han convertido en una necesidad para las empresas debido a la gran competencia que enfrentan. El uso de uniformes por parte de sus empleados constituye una forma de comunicar la seriedad y presencia de la organización y de ofrecer certidumbre y confianza a sus clientes.

Algunas veces los uniformes se bordan con el logotipo institucional para que funcione como reforzamiento de marca. Los colores institucionales son frecuente resaltados en los colores de las telas de los uniformes.

En otras palabras, el uso de uniformes por parte de los empleados, ayuda a la empresa a realizar la venta de sus productos o servicios. Es decir, el uniforme no se usa tan solo como ropa de trabajo sino que ha pasado a ser parte de la imagen corporativa y la estrategia de mercadotecnia empresarial.

Uniforme escolar

En algunos países existe la obligación de uniforme en la escuela. En la mayoría de los países europeos los alumnos y profesores van con ropa "normal". Los uniformes varían desde una camisa estándar hasta rigurosas especificaciones de todos los componentes de la vestimenta, especial en los colegios privados.

Bordado

El bordado es un arte que consiste en la ornamentación por medio de hebras textiles de una superficie flexible.

Las personas comenzaron a tratar de embellecer la tela con bordados tan pronto como se disponía de los instrumentos y la capacidad técnica para hacerlo.

Posible procedencia

Si bien no se conoce con exactitud cuándo fue utilizada la técnica del bordado por primera vez, existen piezas trabajadas que datan desde el antiguo Egipto, la edad de hierro y de la dinastía Song, en China. El bordado en la ropa y artículos del hogar ha sido un símbolo de estatus en muchos períodos históricos a través de las culturas.

Los romanos llamaban a esta ornamentación plumarium opus, en virtud de la semejanza que tienen algunas de estas labores con la pluma de las aves, también la denominaban opus phrygium porque la obtenían del comercio con los frigios quien esa su vez la traían de Oriente, sin embargo, los romanos la suponían de invención y procedencia frigia.

Los hilos que se emplean en el bordado son los mismos que sirven para el tejido pero sobre todo se utilizan los de seda, lana y lino, plata y oro. Con ellos, se ensartan a veces gemas, perlas y lentejuelas metálicas.

Los bordados también han embellecido las prendas de vestir, textiles y artículos del hogar en la India, Persia, el Imperio Bizantino, Vietnam, Corea y muchas otras regiones del mundo durante muchos siglos. En el Oeste, el bordado ha sido tradicional una forma de arte de mujeres.

Orígenes del bordado computarizado

Se cree que el bordado nació en Roma y que era considerado como un arte que pocos hacían, además se asemejaba al trabajo de pintura de la época, desde esa época ya usaban el bordado en prendas finas, además algunos bordaban a mano con hilo de oro y joyas preciosas de diminuto tamaño, prendas de gran valor y status social, una de las primeras bordadoras computarizadas fue de la marca Toyota. Cuando se habla de las maquinas bordadoras industriales hacen referencia a un tipo de artefacto, que ha alcanzado en los últimos tiempos un altísimo grado de perfeccionamiento en la nada sencilla tarea de bordar determinadas formas en superficies de tela, no hace mucho tiempo el simple hecho de bordar una prenda de vestir por más que sea con formas sencillas, era algo complejo y difícil de alcanzar dado que no se contaba con ningún tipo de máquinas bordadoras industriales, sino que toda la tarea era realiza de manera manual.

En la actualidad existe una amplia gama de máquinas computarizadas de bordados multicabezas de diferentes marcas y precios.

Fábricas de bordados en Guatemala

Las fábricas de bordados en Guatemala tuvieron un crecimiento considerable como consecuencia de la evolución de la industria de la confección de prendas de vestir en el país, durante la década de los años setenta del siglo pasado; se han dictado varias Leyes con el propósito de apoyar el desarrollo industrial entre las que destacan:

Ley de Descentralización Industrial (Decreto 24–79 del Congreso de la República): esta ley persigue incentivar las inversiones hacia el resto del territorio nacional, no en el área metropolitana, ofrecían incentivos a los industriales que así lo hagan.

Ley de Incentivos a las Empresas de Exportación (Decreto 30–70 del Congreso de la República esta ley es promueve las exportaciones guatemaltecas, contribuir a la economía nacional y mejorar el nivel de vida de la población.

Ley de Zonas Francas (Decreto 65–89 del Congreso de la República): el objetivo de esta ley es incentivar y regular el establecimiento en el país de Zonas Francas¹, que promuevan el desarrollo económico, fortalecen el comercio exterior, generan empleo y favorecen la transferencia de tecnología.

Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila (Decreto 29–89 del Congreso): tiene por objeto promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional, la producción de mercancías con destino a países fuera del área centroamericana, regulan el funcionamiento de la actividad exportadora o de maquila de las empresas dentro del marco de los regímenes de perfeccionamiento activo o de exportación del componente agregado nacional total. Este conjunto de leyes ha incentivado la inversión de capital nacional y extranjero, especial en la industria textil, en la cual las empresas bordadoras han experimentado un crecimiento en función de apoyo, generan un valor agregado al producto final debido a su complejidad y buena aceptación en el mercado nacional e internacional.

¹ Es un territorio delimitado de un país donde se goza de algunos beneficios tributarios, como la excepción del pago de derechos de importación de mercancías.

Pequeña empresa

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, lo cual permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad².

En Guatemala, según estudios y criterios de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES) la pequeña empresa emplea de 5 a 19 trabajadores y la mediana empresa de 20 a 49.

Se puede indicar que la pequeña y mediana empresa ha surgido de una buena idea de un emprendedor con deseos de alcanzar el éxito por medio de la gestión empresarial.

² www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/.../registro.html - Guatemala

1.7 Aspectos legales o legalización de la empresa

Al crear una empresa o negocio, es necesario que se constituya legal, permitirá que la empresa sea reconocida, que se puedan emitir comprobantes de pago, producir, comercializar y promocionar los servicios con autoridad y sin restricciones.

Servicios de Bordados Ixcán SERBI es una entidad jurídica del tipo persona individual según artículos basados del Código de Comercio.

Artículo 2: Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio cuales quiera de las siguientes actividades que se refieren a lo siguiente:

- 1 La industria dirigida a la producción, transformación de bienes y la prestación de servicios.
- 2 la intermediación en la circulación de bienes y la prestación de servicios.

Formalizar consiste en registrar una empresa en las diferentes instancias que establece la ley.

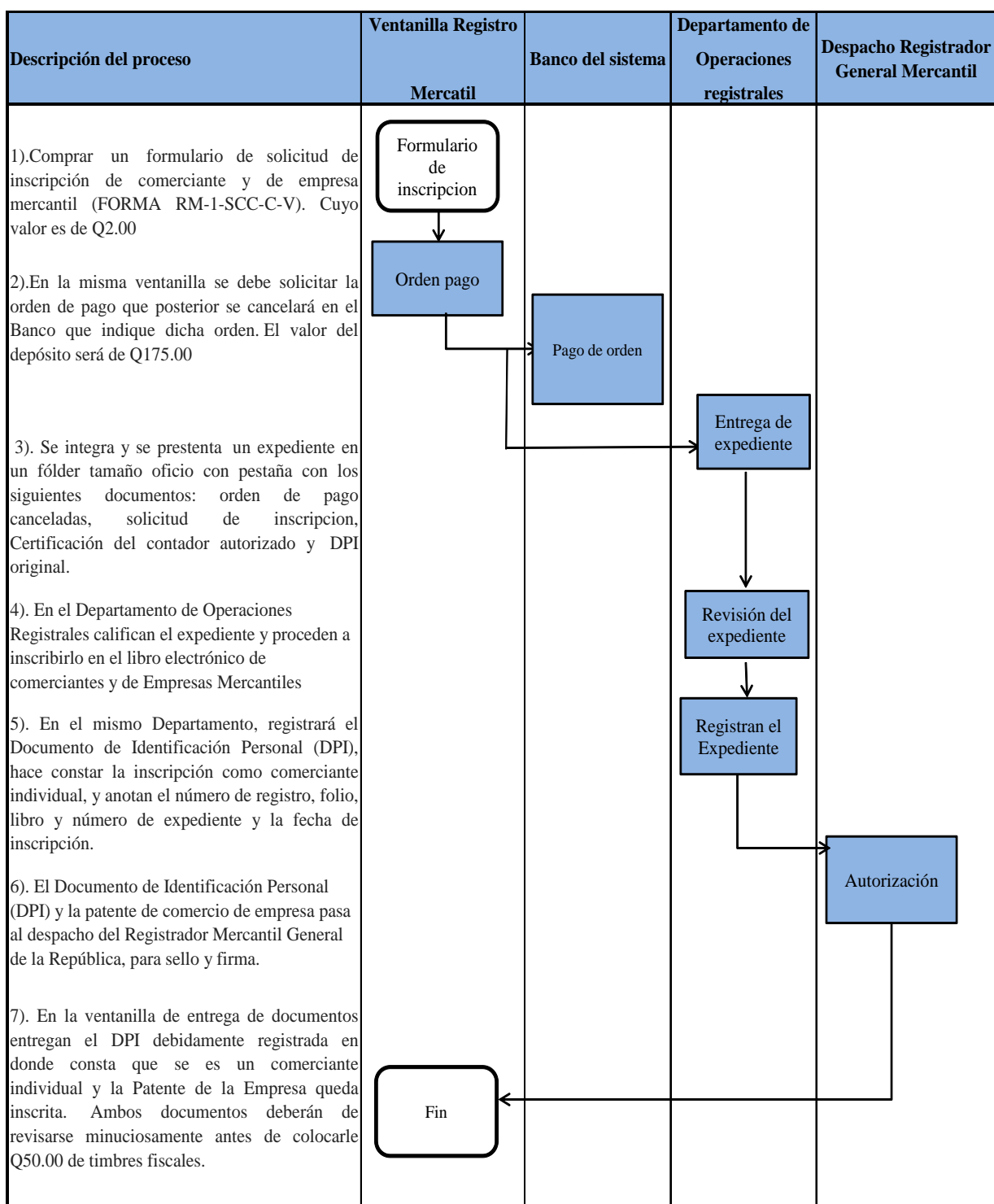
Una empresa debe estar registrada, como mínimo, en las siguientes instituciones que la ley contempla para operar:

- Registro Mercantil
- Ministerio de trabajo
- Superintendencia de Administración Tributaria, SAT
- Igss
- Diaco

Procedimientos de inscripción Registro Mercantil

El Registro Mercantil es la institución de Gobierno cuya misión es registrar, certificar, dar seguridad jurídica a todos los actos relacionados con las actividades mercantiles que realicen las personas. En esta instancia deberá registrar el tipo de empresa que se desea inscribir, (Comerciante o Empresa Individual o algún tipo de Sociedad Mercantil). La empresa, una vez

registrada recibirá su Patente de Comercio, que es el documento que acredita la inscripción de la empresa ante el Registro Mercantil.

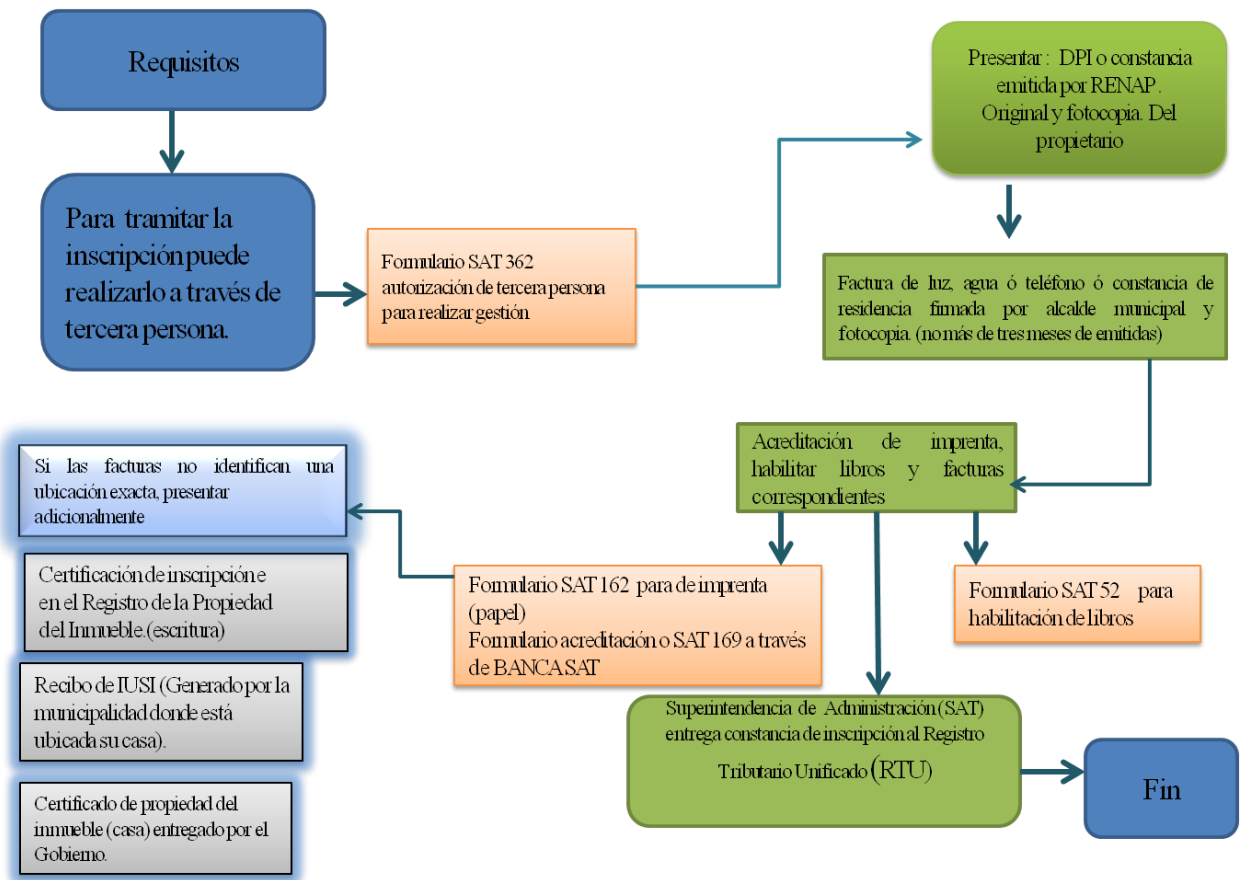


Fuente: elaboración propia

Tramites en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)

Toda empresa debe registrar sus operaciones ante la SAT, quien autorizará los libros contables y facturas a utilizar en su empresa.

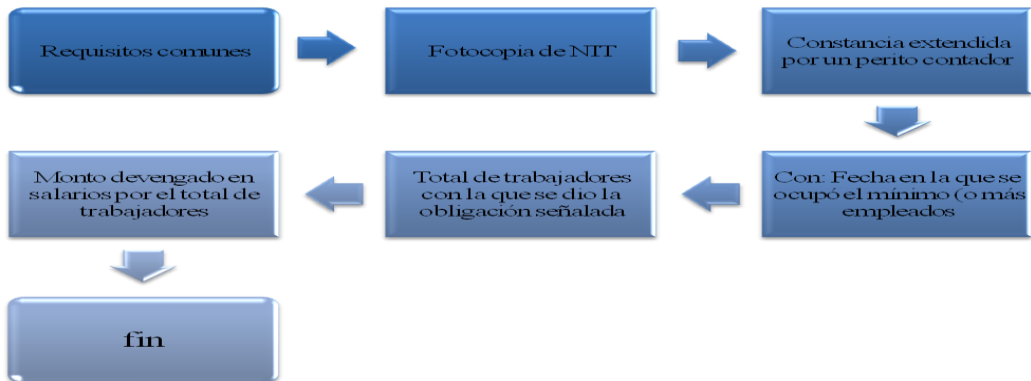
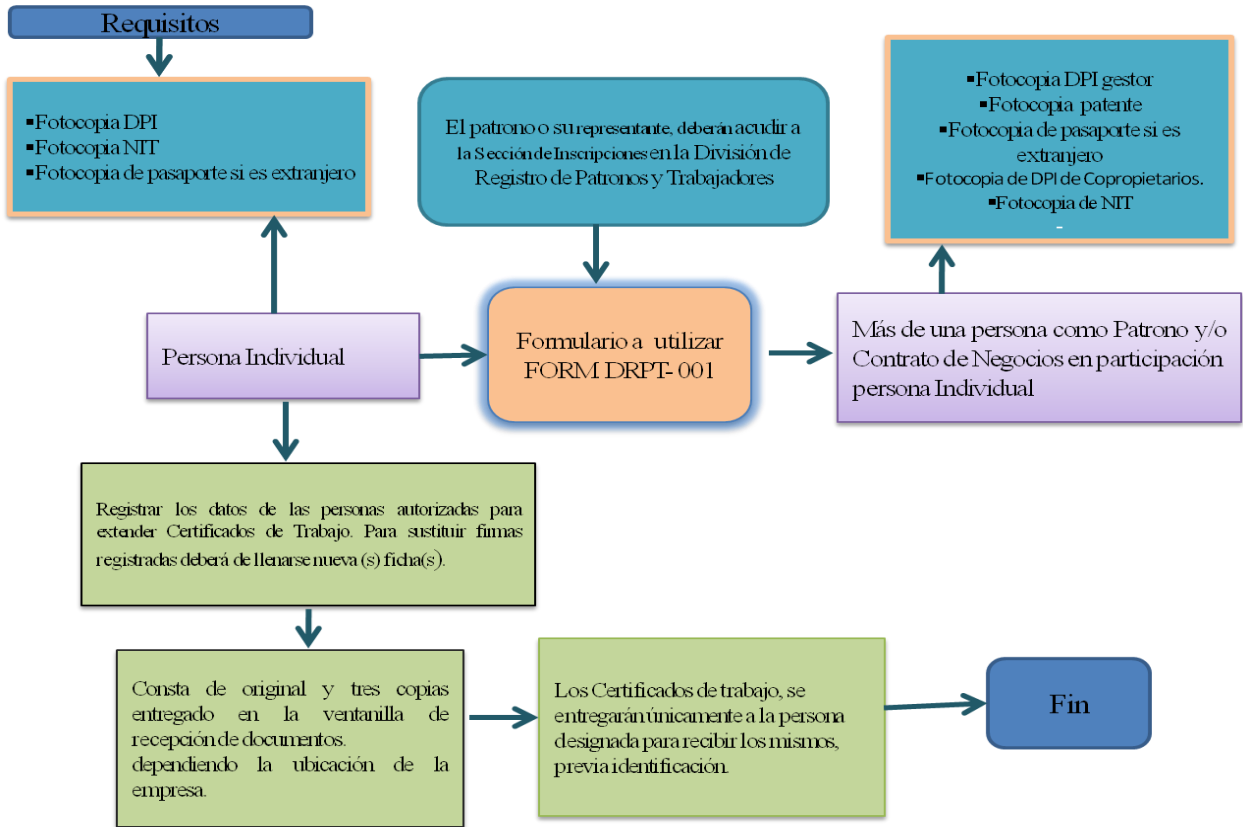
Al concluir los trámites exigidos por el Registro Mercantil, los interesados en inscribir su empresa, deberán realizar las gestiones correspondientes en la Superintendencia de Administración Tributaria.



Fuente: elaboración propia

Proceso para inscripción ante el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS)

El patrono o su representante, deberán acudir a la Sección de Inscripciones en la División de Registro de Patronos y Trabajadores, en el primer nivel, en el Centro de Atención Empresarial del IGSS (CATEMI) de "Oficinas Centrales". O bien en las Cajas o Delegaciones Departamentales que les corresponda (Delegaciones).



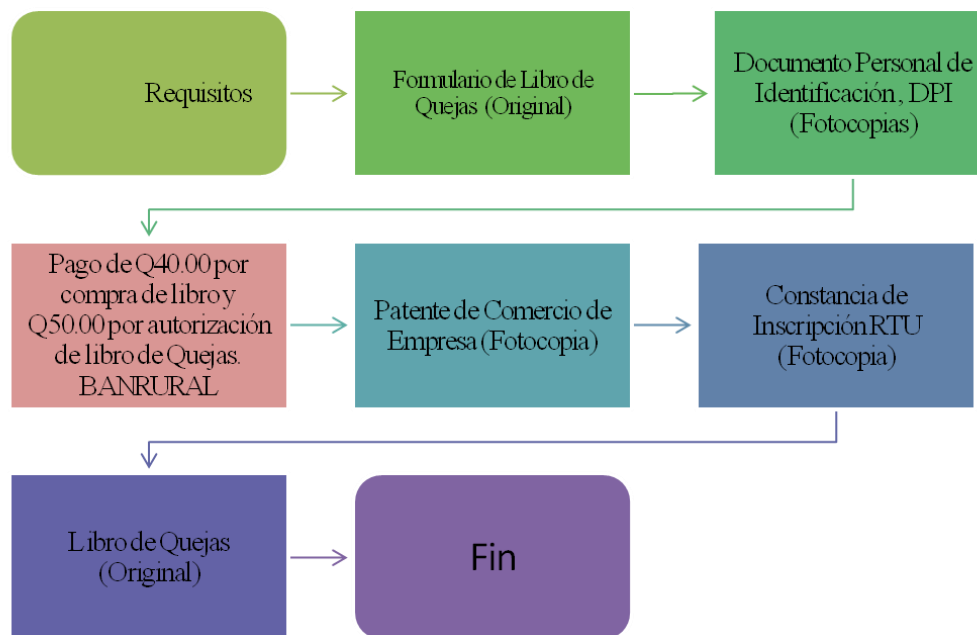
Fuente: elaboración propia

Proceso en Dirección de Atención y Asistencia al Consumidor (DIACO)

Es la institución gubernamental con competencia en todo el territorio nacional.

En cumplimiento al Artículo 17 de la Ley de Protección al Consumidor y Usuario, Decreto 006-2003, se establece el siguiente procedimiento:

El proveedor debe comprar el libro de quejas en los centros de distribución autorizados que tiene la Dirección de Atención y Asistencia al Consumidor con un costo de cuarenta quetzales, según el Acuerdo Gubernativo 31-2005 así también llenar el formulario adjunto en la parte final.



Fuente: elaboración propia

Capítulo 2

2.1 Metodología

2.2 Análisis del entorno

Tabla No.1 Análisis FODA

A continuación se presenta la matriz FODA en la cual se describen las diferentes fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas así como estrategias que coadyuvaran al mejoramiento de la producción de la empresa objeto de estudio y permitirán obtener una ventaja competitiva en el mercado.

Entorno interno	Entorno externo
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none">• Innovadores• Cumplimiento en la fecha de entrega, sin demora• Contacto directo con clientes y proveedores• Personal calificado y motivado• Buena ubicación geográfica• Calidad del servicio, diferenciación frente a los competidores• Única empresa que se dedica al servicio de bordado digital.	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Amplio Mercado.• Poca competencia• Situación económica estable• Demanda potencial creciente• Existencia de un mercado laboral con experiencia• Máquinas de última generación que permiten realizar el trabajo en un menor tiempo.
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Falta de equipo para operar grandes pedidos• Única empresa nueva sin posicionamiento en el mercado• Falta de conocimiento total en cuanto al software a emplear.	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">• Crisis financiera mundial• Competencia desleal de empresas informales• Costo elevado de los equipos• Posible crecimiento de la competencia

Fuente: elaboración propia

Factores Internos Factores Externos	Fortalezas <ul style="list-style-type: none"> Innovadores Cumplimiento en la fecha de entrega, sin demora Contacto directo con clientes y proveedores Personal calificado y motivado Buena ubicación geográfica Calidad del servicio, diferenciación frente a los competidores Única empresa que se dedica al servicio de bordado digital. 	Debilidades <ul style="list-style-type: none"> No existen muchas máquinas, para atender grandes pedidos Única empresa nueva sin posicionamiento en el mercado Falta de conocimiento total en cuanto al software a emplear.
	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> Amplio Mercado. Poca competencia Existencia de un mercado laboral con experiencia Máquinas de última generación que permiten realizar el trabajo en un menor tiempo. 	Estrategia FO <ul style="list-style-type: none"> Aprovechar la calidad de los productos para alcanzar credibilidad. Definir un plan de mercado que permita establecer canales de introducción al mercado por ser empresa nueva.
Amenazas <ul style="list-style-type: none"> Crisis financiera mundial Competencia desleal de empresas informales Costo elevado de los equipos Posible crecimiento de la competencia 	Estrategia FA <ul style="list-style-type: none"> Utilizar las ofertas y la calidad de los productos para ganar mayor reconocimiento. El apalancamiento para inyectar más recursos para lograr los objetivos de la empresa. 	Estrategia DA <ul style="list-style-type: none"> Compra de más equipo para atender la demanda. Ampliar el número de empleados

Fuente: elaboración propia

2.3 Análisis de las cinco fuerzas de Porter



Fuente: elaboración propia

2.3.1 Poder de negociación de los compradores o clientes

Los compradores son personas particulares, estudiantes de diferentes sectores estudiantiles, empresas privadas y públicas.

Para poder concientizar a los clientes se pueden hacer contratos en formas de pagos como anticipos en la cual al momento de entrega del producto se cancela en su totalidad.

2.3.2 Poder de negociación de los proveedores o vendedores

Los proveedores se seleccionaron por la calidad de productos, precios y reconocimiento en el medio nacional.

La compra de maquinaria, materia prima camisas y todo lo relacionado con el servicio se realiza a través de los principales proveedores.

- Lama maquinaria s.a. Avenida 12-29, zona 1. Guatemala, C.A. Tel. (502) 2221-1524 / Fax (502) 2253-1958
- Hilos Maratón, Anillo Periférico 22-29 zona 11 Centro Comercial San Jorge Local 14 Tel, 2473-8264.
- Camisas Royer, Santa Cruz Quiché Tel. 59975068.

2.3.3 Amenaza de nuevos competidores

Existen competidores intermediarios para la empresa, son los siguientes:

Nombre de la Empresa: Fuentes de Salud Elim

Ubicación Geográfica: terminal de buses, zona 1, Playa Grande Ixcán, Quiche.

Capacidad Instalada: es una empresa que se dedica a la venta de productos naturales, no cuenta con maquinaria especializada, solo hacen pedidos a otras empresas en la ciudad.

Nombre de la empresa: Telas la Excelencia

Ubicación Geográfica: calle hacia la parroquia, zona 1, Playa Grande Ixcán, Quiché.

Capacidad Instalada: se dedica a la venta de telas, no cuenta con un equipo industrial para hacer estampados o bordados, hacen pedidos a empresas de bordados para satisfacer la demanda.

Nombre de la empresa: Imprenta y Tipografía Cobán

Ubicación Geográfica: calle hacia la parroquia, zona 1, Playa Grande Ixcán, Quiché

Capacidad Instalada: dedicada a impresión de documentos contables, no cuenta con maquinaria para operar, solo hacen pedidos por medio de intermediación.

El mercado es libre para entrar a operar, pueden ingresar nuevas empresas ofreciendo servicios y productos similares con precios bajos, las barreras de entrada son el proceso de legalización de la empresa, la penetración y atraer clientes.

2.3.4 Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos son los estampados o serigrafía y servicios de bordados manuales. En el medio solo existen intermediarios en el cual presta este servicio de bordados pero los mandan a elaborar a la ciudad capital afectando la economía de los clientes.

2.3.5 Rivalidad entre los competidores

Existen competidores pero son intermediarios empíricos, de esta manera no sean para la empresa una amenaza de rivalidad, de lo contrario una ventaja competitiva, a diferencia la empresa SERBI, tiene precios satisfactorios y los servicios en el tiempo justo y reducción de gastos innecesarios.

Para contrarrestar la rivalidad de los competidores actuales SERBI, promociona los servicios y productos a través de una masiva campaña publicitaria, por medio de spots radiales, TV local, vallas publicitarias en lugares estratégicos que son las entradas de municipio de Ixcán, correos electrónicos de personas individuales, centros educativos y empresas públicas y privadas, con el fin de dar a conocer el servicio integral de calidad que brinda.

Capítulo 3

3.1 Análisis de Resultados

3.1.1 Estrategia Competitiva

Para lograr la estrategia competitiva se tienen cuatro formas por medio de:

- Líderes:

Expandir la participación en el mercado, por medio de una reingeniería.

Proteger la participación actual del mercado esto puede lograrse por medio de: la innovación en el ámbito empresarial de todos los sectores.

Atrayendo nuevos compradores.

- Retadores

El ataque directo es uno de los fuertes para tomar buenas decisiones, tener habilidad gerencial, la perseverancia y la certidumbre.

- Seguidores

Se cuenta el seguidor cercano estar cerca del líder en la cual intenta cubrir todos los espacios del mercado.

- Atrincheramiento

Por uso final está dedicado a Estudiantes, empresas públicas y privadas y personas individuales.

Geográfica: se atenderá en la zona 1 Ixcán y lugares aledaños.

3.2 Análisis de mercado:

Crecimiento del mercado, Producción local.

Ixcán es un municipio alto grado de extensión territorial en la cual el mercado ha innovado sus productos porque la población necesita consumirlos, no se cuenta con una empresa que preste los servicios de bordados con su maquinaria propia y hay que viajar a la ciudad para requerir los servicios.

Cuánto ha sido el crecimiento en los últimos cinco años

El mercado que estaba instalado alrededor de la municipalidad fue trasladado donde estaba el campo de fútbol y en la actualidad es llamado Mercado la Económica por lo que ha tenido un crecimiento constante en los últimos años y el mercado la Paz. Según información los negocios registrados en el departamento de servicios públicos municipales son 375 en el cual estos están obligados a pagar el arbitrio correspondiente, existen otros negocios informales.

Respecto a cada producto/servicio cuál ha sido la tendencia

Se considera que para la distribución o la demanda de clientes que necesitan adquirir los productos y servicios de prendas y bordados solo cuenta con intermediarios en la cual no satisfacen las necesidades del consumidor en las tendencias que cada día se innova o que la empresa o establecimiento solicita.

Estudio de la oferta del producto o servicio a nivel local

Se pudo constatar que los intermediarios que trabajan con este servicio han elevado el costo de productos en su mayoría en la cual no son de buena calidad por el tipo de telas que proveen. El consumidor se ve en la necesidad de adquirir las prendas para llenar los requisitos que piden en los establecimientos o empresas.

Empresas representativas del sector

No se cuenta con empresas formalizadas son intermediarios en la cual no ofrecen un servicio con efectividad dedicado a la elaboración de uniformes y bordados.

Demanda potencial

Se estima que el gran número de demanda está en los estudiantes de institutos, colegios escuelas y universidades, empresas privadas y personas particulares.

Capacidad de consumo de la población.

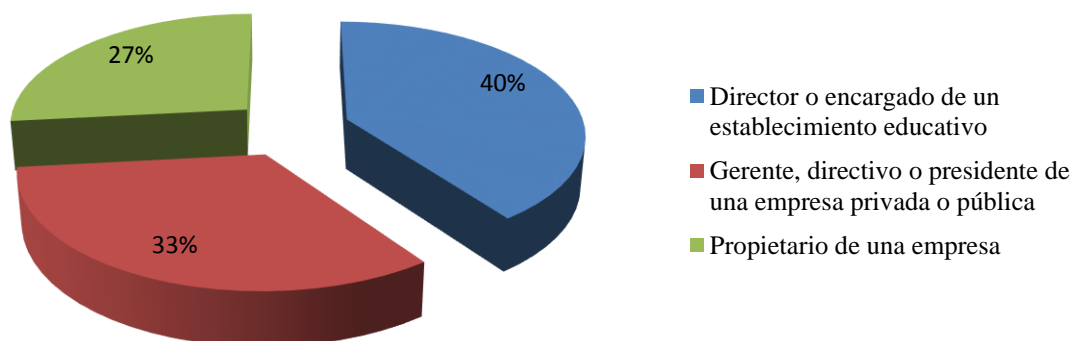
Se considera que para los consumidores que requieren de estos servicios muchas veces no son capaces en el pago de las prendas por los altos costos que se ofrecen en mercado intermediario.

3.3. Resultados de la investigación de mercado realizada

Para obtener la información se encuestó a treinta personas del área local de los sectores de empresarial, establecimientos y propietarios de negocios, en la cual consistió en un cuestionario de diez preguntas.

Gráfica No. 1

1. ¿En la actualidad usted es :

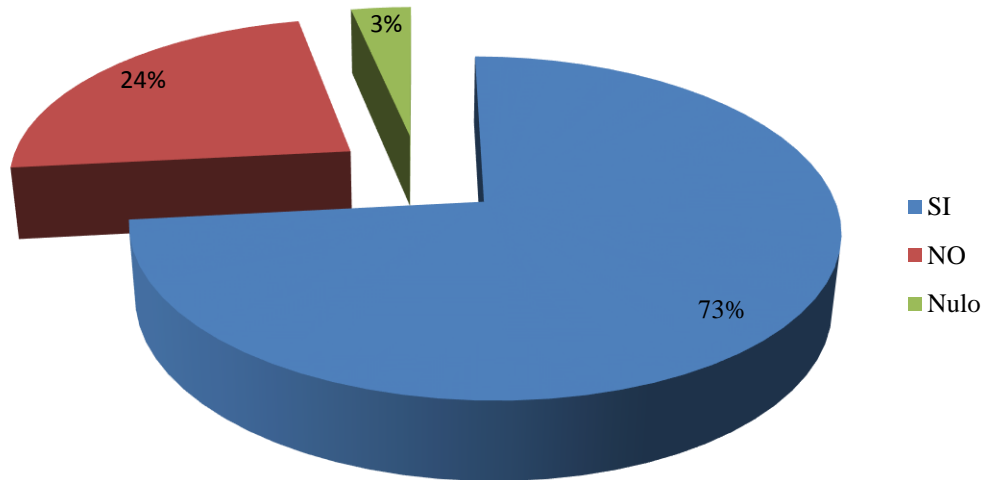


Fuente: elaboración propia

Según la información recabada indica que el 40% de los encuestados son directores de establecimientos educativos, el 33% son gerentes de empresas y el 27% son propietarios de negocios u empresas.

Gráfica No. 2

2. ¿Utilizan sus alumnos o empleados uniforme de diario?

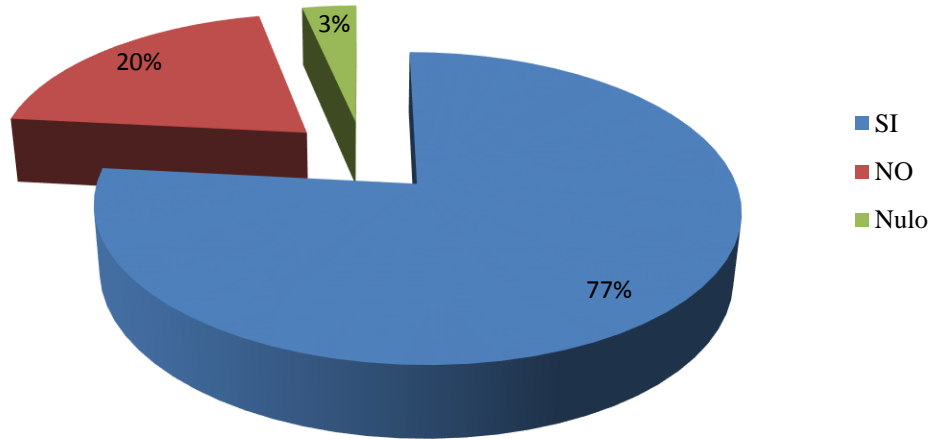


Fuente: elaboración propia

De los 30 encuestados el 74% respondió que si utilizan uniformes para tener una mejor presentación e identificación y hacer publicidad para la empresa u establecimiento, el 23% indica que en su empresa no es necesario utilizarlo no les interesa y el 3% no respondió. Se puede identificar que es su mayoría utilizan uniformes en el cual si hay mercado para emprender la empresa.

Gráfica No.3

3. ¿Si utilizan uniforme de diario, lo requiere con identificación en bordado?

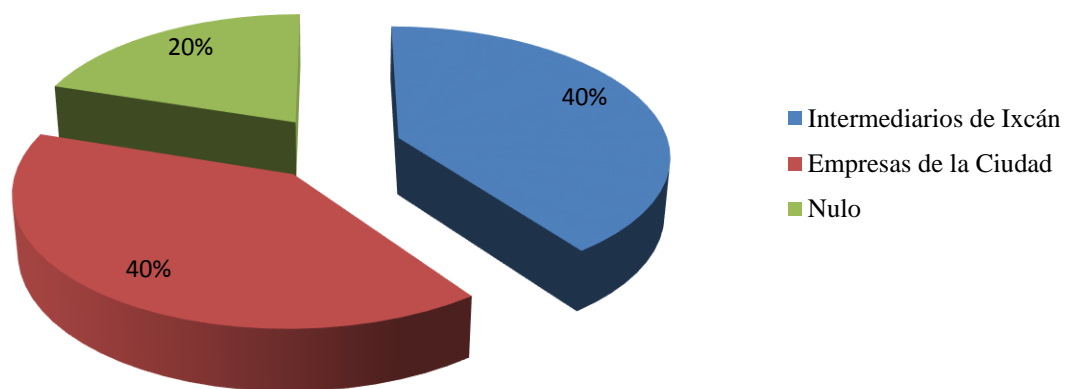


Fuente: elaboración propia

El 77% indica que el bordado en la prendas de vestir con logotipo o nombres es importante identificar a la empresa para darse a conocer en el mercado esto lo conforman empresas formales y establecimientos, el 20% que lo conforman seis personas informan que no es necesario son negocios del mercado local y el 3% no respondió.

Gráfica No. 4

4. ¿Si utiliza uniforme bordados donde se los elaboran?

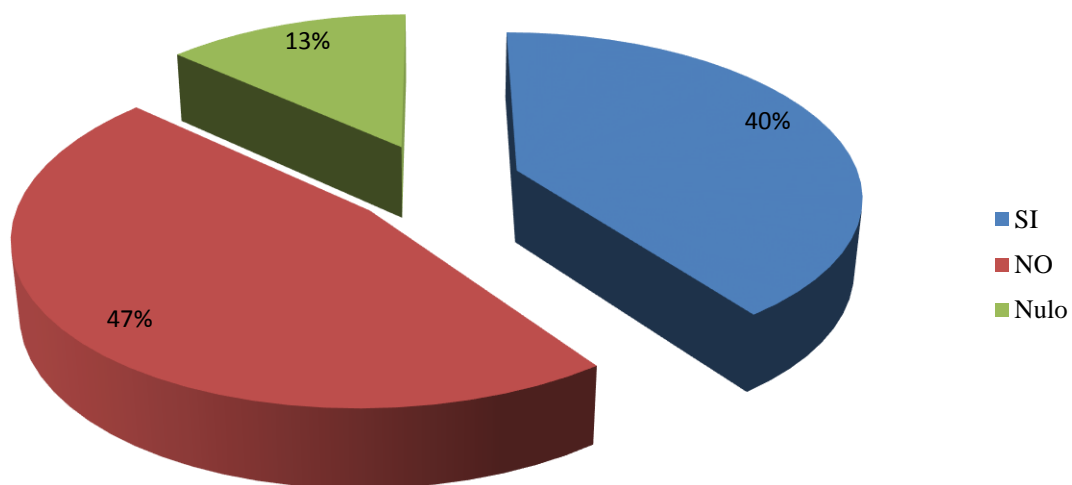


Fuente: elaboración propia

Del 100% de encuestados el 40% manifiesta que elaboran sus uniformes con intermediarios de Ixcán e indican que el costo es muy elevado, el 40% indican que lo mandan a elaborar a empresas de la ciudad el cual les ocasiona pérdida de tiempo y generan altos costos y el 20% no respondió.

Gráfica No 5

5. ¿Está satisfecho de la calidad y precio?

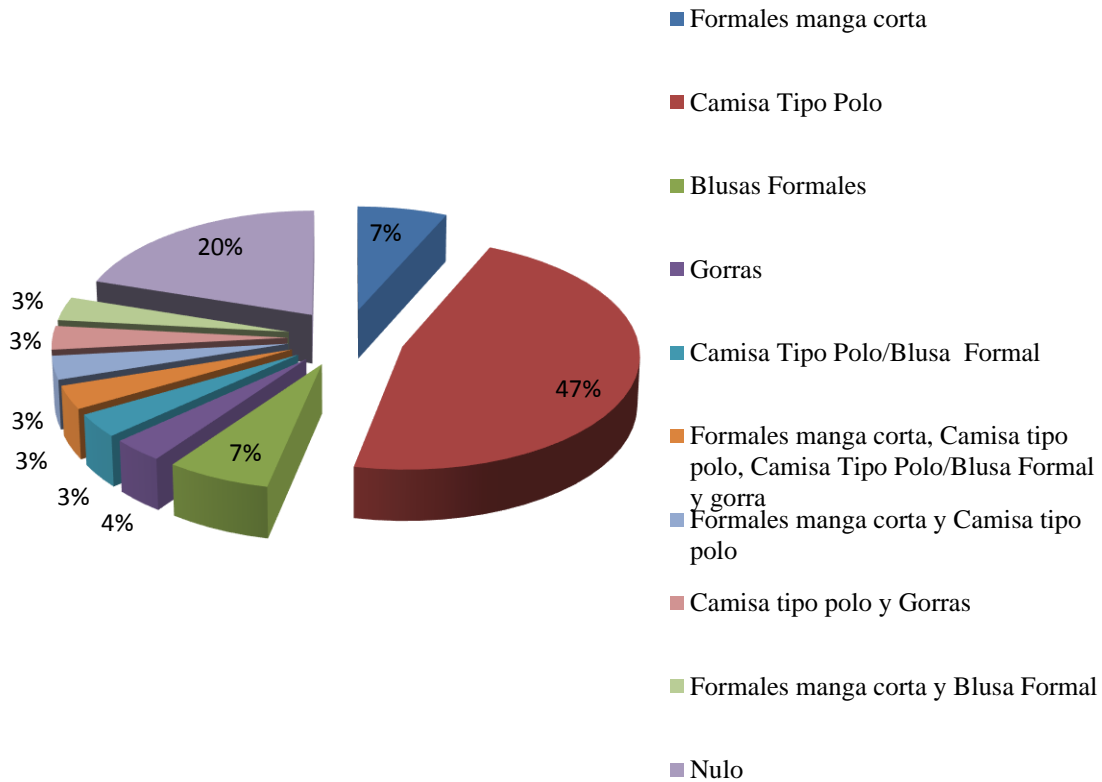


Fuente: elaboración propia

Según información obtenida los encuestados indican que no, el producto que les entregan es de baja calidad y los precios son altos esto lo conforman el 47% que es la mayoría están insatisfechos, el 40% está satisfecho con el producto obtenido lo tienen que adquirir muchas veces por llenar requisitos en lugares que estudian o representan y el 13% no responde a la interrogante.

Gráfica No. 6

6. ¿Qué tipo de prendas utilizan con bordado?

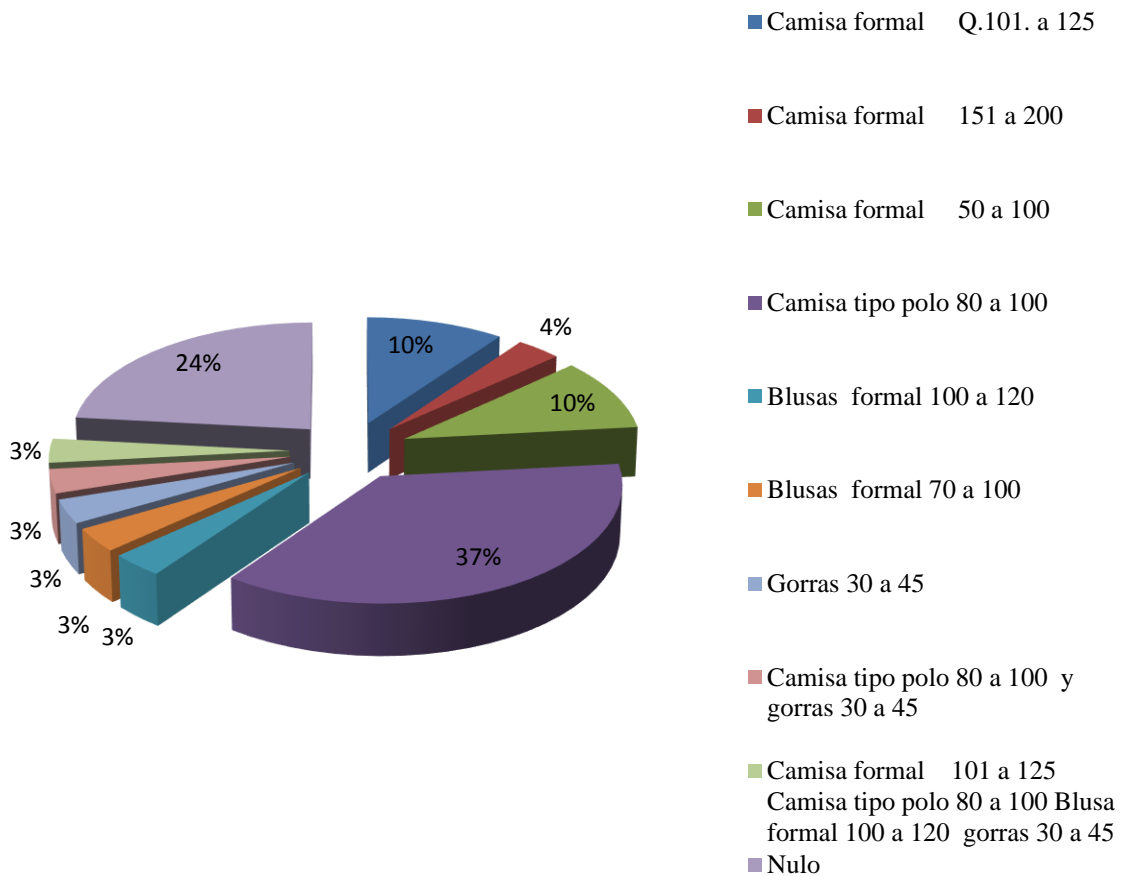


Fuente: elaboración propia

Se puede determinar que las prendas con mayor demanda son las camisas tipo polo el cual representa el 47% y las blusas formales y camisas formales las conforma el 7 % cada una, algunas empresas utilizan prendas variadas tales como camisa tipo polo/blusa formal, formales manga corta/camisa tipo polo, camisa tipo polo y gorras esto lo conforma el 3% cada una y algunos utilizan todas las prendas que es el 3% y el 20% no respondió.

Gráfica No. 7

7. ¿Cuánto paga por sus prendas con bordado?

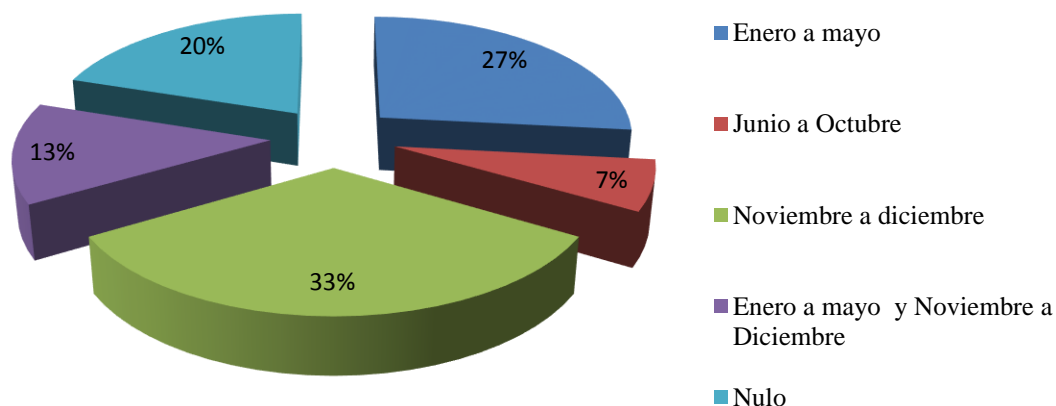


Fuente: elaboración propia

Según información obtenida el 37% paga por camisas tipo polo de Q 80.00 a Q100.00 que en su mayoría son establecimientos, camisa formal la pagan a Q101.00 a Q125.00 la blusa formal Q 100.00 a 120 conforman el 10% cada una, el 4% son las blusas formales que el precio oscila entre 100 a 120, otros respondieron precios variados de diferentes prendas camisa tipo polo 80 a 100 /gorras de 30 a 45 que es el 3% blusa formal 70 a 100 y gorras 30 a 45 es el 3% y el 23% no respondió son personas que no les interesa.

Gráfica No. 8

8. ¿Señale en que temporada manda a elaborar sus prendas?

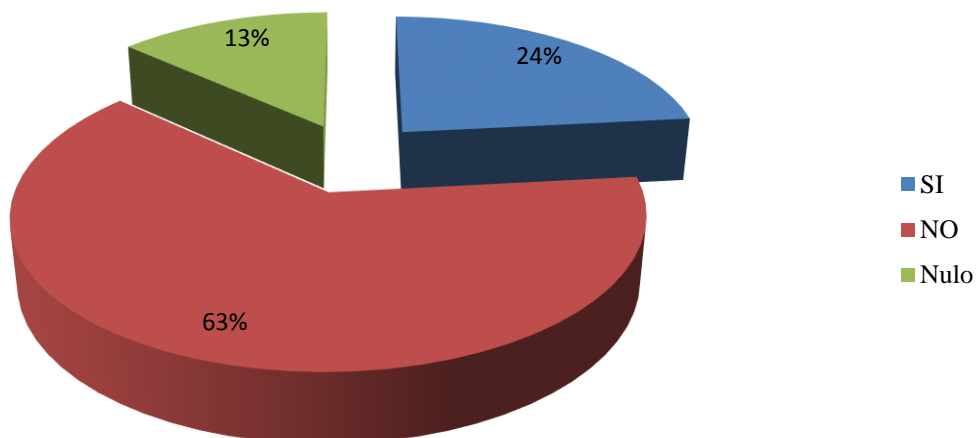


Fuente: elaboración propia

El 33% elabora sus prendas en la temporada de noviembre a diciembre algunos lo hacen para prever gastos a principio de año tienen que hacer otros gastos como la compra de útiles escolares, también en esta temporada hay graduandos en los cuales utilizan camisas y blusas para tener una mejor presentación y darle mayor realce al evento, el 27% prefiere de enero a mayo porque en los establecimientos aun no les han pedido los uniformes a utilizar lo hacen a finales de enero para que el mes de febrero estén listos, como se puede notar el 13% de los encuestados respondieron que lo requieren de enero a mayo y de noviembre a diciembre es variado estas son empresas cuando termina el año los uniforme se deterioran, el 7% indica que de junio a octubre estas son empresas lo requiere de junio a octubre también son empresas y establecimientos en el cual alumnos hacen un uniforme de práctica supervisada, y el 20 % no respondió porque son personas de negocios que no utilizan uniformes.

Gráfica No. 9

9. ¿Conoce alguna empresa en Ixcán que preste servicios de bordados para prendas de uniformes?

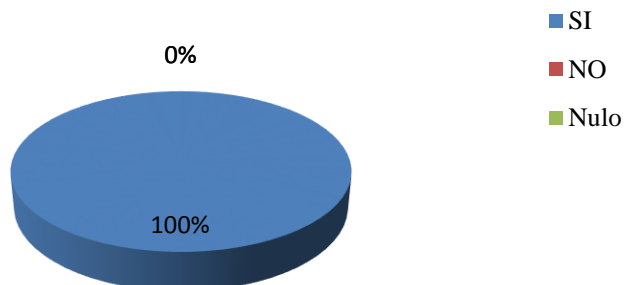


Fuente: elaboración propia

Como se puede observar que el 63% de encuestados respondió que no conocen una empresa formal que preste este tipo de servicio solo se cuenta con intermediarios, el 23 % indica que si conocen pero por la respuesta que dan son intermediarios y el 14% no respondió.

Gráfica No 10

10. ¿Estaría de acuerdo que en Ixcán se implemente una empresa de bordados computarizados?



Fuente: elaboración propia

Como se puede observar el 100% de los encuestados está de acuerdo que se implemente una empresa de este tipo de servicio beneficia a estudiantes y a empleados en tiempo de entrega, calidad y costos se puede notar los que no respondieron están de acuerdo.

Estrategia competitiva

La clave para que la empresa sea exitosa debe de contar con atención y servicio al cliente, calidad en los productos, innovar el servicio, para ello se necesita de tecnología y la materia prima de alta calidad, proporcionar a los clientes un servicio personalizado con eficiencia y eficacia, con precios cómodos para que estén satisfechos y puedan adquirir los servicios, demostrándoles que ser la primera empresa en este tipo de servicio y con deseos de superación en el área de Ixcán.

Objetivo

Brindar servicio personalizado para que los clientes obtengan las mejores prendas con los bordados de calidad, eficiencia, eficacia y apoyando a la economía de cada cliente.

La segmentación del mercado se define como: el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se portan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización.

El segmento de mercado para el presente proyecto se determina con base a las siguientes variables:

- Geográficas
- Demográficas
- Socioeconómico
- Psicográficas

Tabla No 2
Variables de segmentación

Variables	Definición de variables
Geográficas	Zona 1, Playa grande Ixcán, Quiché,
Demográficas	El servicio está dirigido a caballeros, damas y niños, también a las clases sociales: alta media y baja, las edades que comprende son de cinco años en adelante.
Socioeconómico	Las personas que utilizarán este servicio tendrán una mejor presentación para satisfacer a los clientes impactándolos con mejor imagen, de cada empresa depende si quiere uniformar al personal, o estudiantes que lo requieran los precios son cómodos.
Psicográficas	Estudiantes, empresas públicas y privadas y personas individuales.

Fuente: elaboración propia

Precio

Precio de Logotipo

Tamaño	Colores	Medidas	Monto
Pequeño -Mediano	2 colores a 4	2 pulgadas 1 /2 por 3	Q15.00
Grande	5 colores a 6	3 pulgadas por 4	Q 25.00

Fuente: elaboración propia

Precio por categorías

	Categorías	Precio con bordado	Precio sin bordado
Camisa formal	Caballero	Q 130.00	Q.100.00
Camisa Tipo Polo	Caballero/Dama	Q 90.00	Q 70.00
Blusas Formales	Dama	Q 120.00	Q 90.00
Camisa Tipo Polo	Niño/niña	Q 85.00	Q 70.00
Gorras	unisex	Q 45.00	Q 40.00

Fuente: elaboración propia

Estructura de capital

Fuente	Monto	%	Tasa
Aporte propio	Q. 31,675.00	19%	
Financiamiento ADEL IXCAN	Q. 150,000.00	81%	12%
Total	Q. 181,675.00	100%	

Fuente: elaboración propia

Ubicación:

La ubicación del municipio de Ixcán está en el departamento de Quiché, localizado en la parte Nor-Occidental de la cabecera departamental y al Norte de la ciudad de Guatemala con una altitud de 280 pies en promedio y una extensión territorial de 1575 Kms², que representa el 18.31% de la extensión departamental (8,600Kms²).

Producción y operaciones administrativas, lote 213 Colonia Reyna, Zona 1 Playa Grande, Ixcán Quiche.

Capítulo 4

4.1 Propuesta de solución o mejora

4.1.1 Mezcla de Mercadotecnia

4.1.2 Productos y servicios

La empresa ofrece un servicio de bordado computarizado, se pretende bordar y vender por separado las siguientes prendas:

Camisas de vestir, camisas tipo polo, gorras, blusas con su respectiva identidad.

Se espera que el consumidor adquiera estos productos se trabaja con materiales de buena calidad como; tela que se utiliza para la producción de los logos, se garantiza durante el año escolar, hilos resistentes al lavado diario de la prenda, también durante la vida útil no perderá su color generan a las personas que lo adquieran economía y satisfacción general.

4.1.3 Precio

Conscientes que el precio influye en la decisión de compra del producto o servicio, que determina los ingresos futuros de la empresa, y que ésta busca ser líder en el mercado local por tener el mayor número de clientes.

- La empresa fijará precios diferentes al de los competidores intermediarios, presentar un servicio de calidad.
- Se dará al cliente más por el mismo precio, es decir la empresa diferenciará sus productos y servicios, crear características percibidas como únicas e importantes por los clientes, como la atención, el servicio de entrega de puerta a puerta sin recargo al precio del servicio.

4.1.4 Lugar

- Se presta servicio a domicilio para los clientes que lo deseen. Por lo tanto, al vendedor externo se le dará la responsabilidad directa de mantener el acercamiento con el cliente y la disposición para atenderlos y asesorarlos.
- Otro canal de distribución será la venta a intermediarios, los cuales comercializan a diferentes lugares fronterizos.

4.1.5 Promoción

- Campaña publicitaria

Dar a conocer a la empresa en medios de comunicación locales, publicidad radial Stereo Ixcán es una emisora que tiene cobertura en Barillas Huehuetenango, Cobán A.V y Peten, los spots se transmitirán en horarios específicos.

Publicidad Televisiva en Cable Video Ixcán, Redes sociales y publicidad móvil.

- Promoción de ventas

Reducción de precios: en alguna ocasión se ofrecerá a los clientes un descuento del 5% y 10%, sobre el precio regular; de esta forma habrá mayor consumo, conocimiento y lealtad a la marca.

Ofrecer un servicio de bordado gratis para los clientes que visiten por primera vez.

Brindar un descuento si el cliente recomienda y trae al negocio a otro cliente.

Crear un sorteo entre todos los clientes que hayan visitado en el día, los cuales deben llenar un cupón al momento de ingreso, y depositarlo en un buzón donde serán sorteados al finalizar el mes.

Dar un pequeño regalo u obsequio por la compra de los productos (de preferencia que tenga el nombre impreso de la empresa).

- Estrategia de Ventas

Información electrónica, llamadas telefónicas, Las redes sociales son de mucha utilidad y vallas.

Estrategias de comunicación

- Elaborar un catálogo con las diferentes referencias de los servicios el cual será el portafolio para la captación de nuevos clientes, Creación de una página web.
- Participar en eventos de pasarelas para dar a conocer el servicio de bordados.

4.2 Área de aprovisionamiento e insumos

4.2.1 Proveedores

Persona o empresa que suministra los bienes y servicios necesarios para el proceso productivo de otra empresa, o las mercancías que ésta necesita para realizar su actividad comercial, se han escogidos los siguientes proveedores.

Uniformes de Guatemala

10a. calle 3-40 zona 10, Plaza Santa Clara, Local 4. Guatemala, Guatemala Tel.2334-7198

Proveedor de uniformes (camisas y blusas de diferentes categorías y gorras)

Cant.	Descripcion	Precio por unidad	Total
40	Docenas de camisas diferentes colores y tallas	Q 50.00	Q 24,000.00
	Camisas tipo polo unisex		
10	Docenas de camisas diferentes colores y tallas	Q 45.00	Q 5,400.00
	Blusas formales para dama		
20	Docenas de camisas diferentes colores y tallas	Q 50.00	Q 12,000.00
	camisas tipo polo, tipo niños y niñas		
20	Docenas de camisas diferentes colores y tallas	Q 35.00	Q 8,400.00
10	docenas de gorras	Q 20.00	Q 2,400.00
	Total		Q 52,200.00

Fuente: elaboración propia

LAMA MAQUINARIA, S.A. Proveedor de Maquinaria de bordadosgortizlama@gmail.com3ra.

Avenida 12-29, zona 1. Guatemala, C.A. Tel. (502) 2221-1524 / Fax (502) 2253-1958

	Descripción	Precio
1	Bordadora Nueva RICOMA de 1 cabeza, 12 colores. Especificaciones: base plana y tubular (gorras) cortador de hilo y cambio de color automatico, conexión de puerto USB, Monitor de LCD, 1200 R.P.M. Are de bordar 50X 35 cm, Modelo RCM-1201PT Incluye flete, instalacion y capacitacion.	Q 80.000,00

Fuente: elaboración propia

Hilos Marathon

Anillo Periférico 22-29 zona 11 Centro Comercial San Jorge Local 14 Tel, 2473-8264

Proveedor de materia prima

No	Descripcion	Cantidad	Valor unitario	Valor total
1	Hilos de todos los colores	100	Q 35.00	Q 3,500.00
2	Agujas x caja	1	Q 120.00	Q 120.00
3	Pegamento	5	Q 20.00	Q 100.00
4	Entretela	20	Q 25.00	Q 500.00
5	Aceite para maquinaria	2	Q 15.00	Q 30.00
6	Tijeras	2	Q 20.00	Q 40.00
Total				Q 4,290.00

Fuente: Elaboración propia

Royal

Ubicación: Santa Cruz Quiché Tel. 59975068. Distribuidor de camisas.

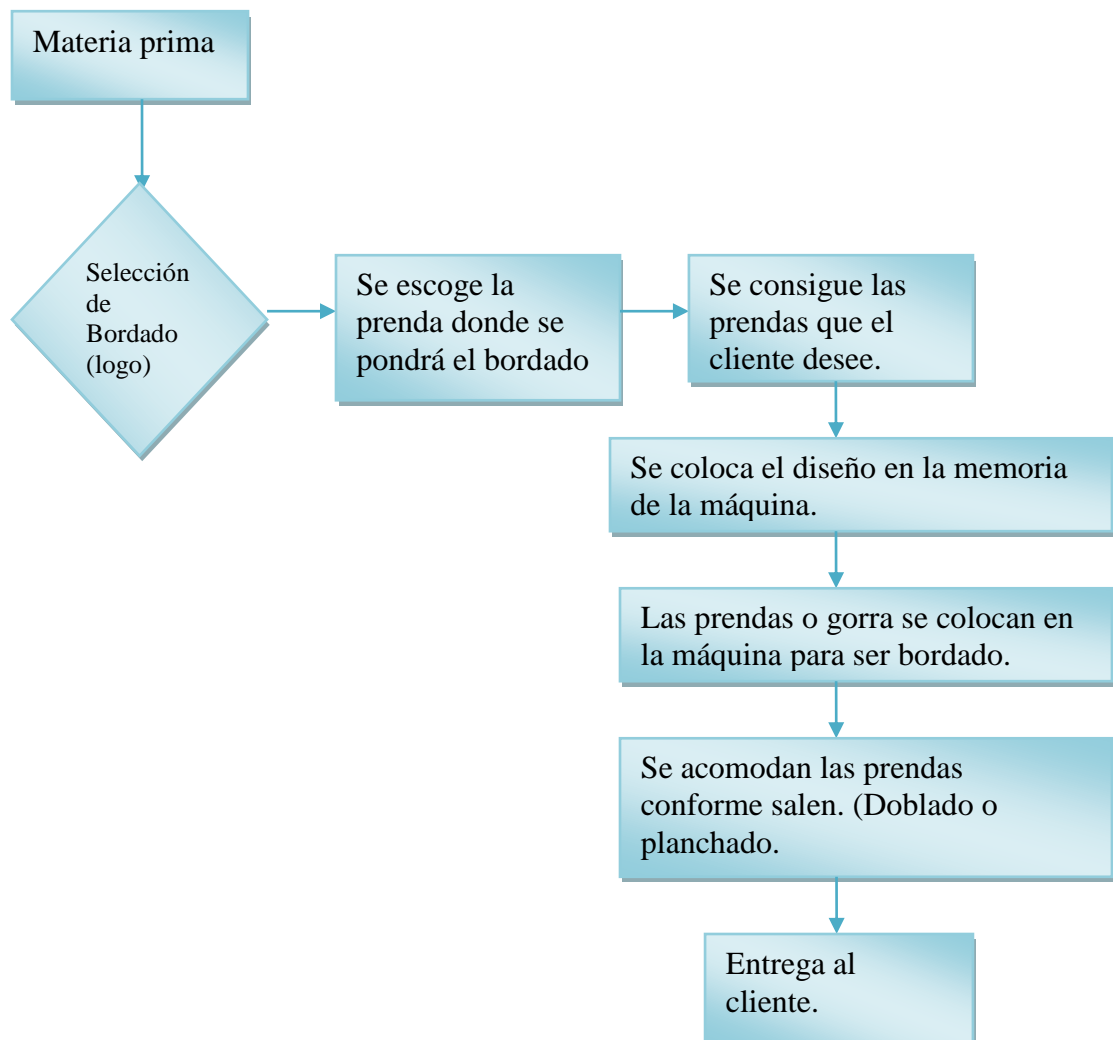
Cantidad	Camisas formales Marca Royal	Precio por unidad	Total
10	Docenas de camisas formales para caballeros color blanco manga corta tallas S M G	Q60.00	Q7,200.00
15	Docenas de camisas formales para caballeros color Blanco manga larga Talla S M	Q65.00	Q11,700.00
10	Docenas de camisas blancas formales para caballeros diferentes colores manga corta Tallas S, M G	Q60.00	Q7,200.00
	Total		Q26,100.00

Fuente: elaboración propia

4.2.2 Procedimientos

En cuanto a los equipos la descripción del software el cual permite, realizar diseños de alta tecnología avanzada, desde la selección de la prenda hasta la entrega.

A continuación se detalla un Diagrama de flujo del proceso del bordado



Fuente: elaboración propia

Mobiliario y equipo

El total de activos que demuestra este cuadro se utilizara para innovar los servicios que se prestan en la empresa lo refleja en el plan de inversión.

Cuadro No. 01

No.	Descripcion	valor	Costo total
1	Maquina Bordora		Q 80,000.00
2	escritorios de metal 3 gabetas color negro	Q 1,500.00	Q 3,000.00
2	sillas secretariales	Q 650.00	Q 1,300.00
1	Vitrina de vidrio grande rectangular de seis compartimientos con ambas puertas		Q 2,000.00
1	Exhibidor con serchas de vidrio		Q 1,500.00
6	sillas plasticas	Q 35.00	Q 210.00
2	docenas de serchas grandes	Q 60.00	Q 120.00
	Total		Q 88,130.00

Fuente: elaboración propia

Equipo de computación

Para poder tener mejor control se debe contar con tecnología para ello se presenta un cuadro de equipo de cómputo en el cual aparece la cantidad de computadoras la marca y el precio de cada una.

Cuadro No. 02

No.	Equipo de computo	MONTO
1	computadoras marca SONY VAIO	Q 4,000.00
1	computadora Marca Dell de escritorio	Q 5,000.00
1	impresora canon multifuncional	Q 600.00
	Total	Q 9,600.00

Fuente: elaboración propia

Gastos Administrativos y de ventas

En este cuadro se identifican los puestos, el sueldo a devengar de forma mensual y anual. El equipo que conforma la empresa es de vital importancia porque depende de ellos el crecimiento de la misma.

Cuadro No. 03

Rubros	Mensual	Anual
Sueldos de administración	Q 10,121.36	Q 121,456.32
Sueldos de ventas	Q 2,530.34	Q 30,364.08
Bonificación incentivo admón.	Q 1,178.64	Q 14,143.68
Bonificación incentivo vendedores	Q 169.66	Q 2,035.92
Aguinaldo de admón.		Q 10,121.36
Aguinaldo de vendedores		Q 2,530.34
Cuota patronales de admón.	Q 1,099.01	Q 13,188.12
Cuota patronales de vendedores	Q 261.42	Q 3,136.98
indemnización de admón.		Q 11,808.25
indemnización de vendedores		Q 2,952.06
Bono 14 admón.		Q 10,121.36
Bono 14 vendedores		Q 2,530.34
TOTAL		224,388.82

Fuente: elaboración propia

Gastos generales

Plan de comunicación en medios locales

Como toda empresa necesita darse a conocer en el mercado ya sea por la venta de un producto o prestación venta de un servicio, la empresa SERBI detalla la forma en que se transmitirá a los clientes la publicidad, la empresa donde se contratará, el tiempo que durará el contrato y los costos de la misma.

Cuadro No. 04

Tipo	Empresa	Costo	Tiempo de contratación	Total
Publicidad	Etéreo Ixcán 90.3 f.m.	Q.200.00	Enero, mayo, agosto, noviembre y diciembre	Q. 1000.00
Comercial de impacto.	Cable video Ixcán TV	Q.100.00	Enero, mayo, agosto, noviembre y diciembre	Q. 500.00
Página web	Houstring		1 año	Q. 500.00
Volantes		Q 0.20	Inicio de año	Q. 400.00
Total				Q.2,400.00

Fuente: elaboración propia

Gastos generales

En este cuadro reflejan los gastos de energía eléctrica en el cual la empresa distribuidora es Empresa Municipal Rural de Electricidad EMRE, los servicios de internet los proporciona TIGO y los fletes se trabajarán por medio de Guatex Express, en cada uno de estos rubros se puede apreciar que está de forma mensual y anual.

Cuadro No. 05

Rubro	Mensual	Anual
Energia electrica	Q 200.00	Q 2,400.00
Internet	Q 200.00	Q 2,400.00
fletes	Q 210.00	Q 2,520.00
Total		Q 7,320.00

Fuente: elaboración propia

Útiles de oficina

En este cuadro se determina el precio unitario de cada enser que se utilizará y aparece el presupuesto anual; el distribuidor es Servicios Oxom.

Cuadro No. 06

No	Descripción	Precio unitario	Total Anual
12	Leits	Q 25.00	Q 300.00
2	Caja de Hojas Tamaño carta	Q 350.00	Q 700.00
2	Perforadoras	Q 20.00	Q 40.00
2	Engrapadoras	Q 25.00	Q 50.00
1	caja de lapiceros	Q 15.00	Q 15.00
3	reglas	Q 5.00	Q 15.00
50	fundas	Q 2.00	Q 100.00
50	carpetas	Q 4.00	Q 200.00
50	folderes	Q 1.00	Q 50.00
50	fastenr plasticos	Q 0.50	Q 25.00
4	posit grandes	Q 25.00	Q 100.00
	Total		Q 1,595.00

Fuente: elaboración propia

4.3 Estudio Económico-Financiero

4.3.1 Plan de inversión

Plan de Inversión Empresa SERBI				
	Activo corriente			
	Mercaderías			Q 82,590.00
	Activo no corriente			
	Mobiliario y Equipo			Q 88,130.00
1	Maquina Bordora		Q 80,000.00	
2	escritorios de metal 3 gabetas color negro	Q 1,500.00	Q 3,000.00	
2	sillas secretariales	Q 650.00	Q 1,300.00	
1	Vitrina de vidrio grande rectangular de seis		Q 2,000.00	
1	Exhibidor con serchas de vidrio		Q 1,500.00	
6	sillas plasticas	Q 35.00	Q 210.00	
2	docenas de serchas grandes	Q 60.00	Q 120.00	
	Equipo de computo			Q 9,600.00
1	Computadora marca SONY VAIO		Q 4,000.00	
1	Computadora Marca Dell de escritorio		Q 5,000.00	
1	Impresora canon multifuncional		Q 600.00	
	Gastos de operación			
	Gastos de Constitucion			Q 1,105.00
	Patente de comercio		Q 700.00	
	Autorizacion de libros		Q 100.00	
	Facturas contables		Q 300.00	
	Formulario sat		Q 5.00	
	Material de Empaque			Q 250.00
500	Bolsas impresas con el logo de la empresa		Q 250.00	
	Total			Q 181,675.00

Fuente: elaboración propia

El plan de inversión es un factor importante para el inicio de este proyecto a continuación se pueden observar algunos rubros que conlleva dicho plan, la compra de mercaderías iniciales, mobiliario y equipo, Equipo de cómputo y otros, se cuenta con un aporte propio por la cantidad de Q31, 675.00 y un financiamiento de Q 150,000.00 en la Agencia de Desarrollo Económico Local el cual consistirá pagos de forma mensual, tasa de interés del 12% el plazo es para cinco años.

4.3.2 Crecimiento anual

Cálculo de compras de forma anual

Cuadro No. 07

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	total
Camisa formal caballero	Q 92,400.00	Q 95,172.00	Q 98,027.16	Q 100,967.97	Q 103,997.01	Q 490,564.14
Camisa tipo polo unisex	Q 93,600.00	Q 96,408.00	Q 99,300.24	Q 102,279.25	Q 105,347.63	Q 496,935.11
Blusas formales	Q 27,250.00	Q 28,067.50	Q 28,909.53	Q 29,776.82	Q 30,670.12	Q 144,673.97
Camisa tipo polo niña o niño unisex	Q 52,500.00	Q 54,075.00	Q 55,697.25	Q 57,368.17	Q 59,089.22	Q 278,729.63
Gorras talla unica	Q 2,800.00	Q 2,884.00	Q 2,970.52	Q 3,059.64	Q 3,151.43	Q 14,865.58
totales	Q 268,550.00	Q 276,606.50	Q 284,904.70	Q 293,451.84	Q 302,255.41	Q 1,425,768.44

Año	Ingreso	Incremento Anual del 3%
Año 1	Q 268,550.00	Q 8,056.50
año 2	Q 276,606.50	Q 8,298.20
Año 3	Q 284,904.70	Q 8,547.14
Año 4	Q 293,451.84	Q 8,803.56
Año 5	Q 302,255.41	Q 9,067.66
TOTAL	Q 1,425,768.44	Q 42,773.05

Fuente: elaboración propia

En este cálculo de compras se puede notar que el primer año 268550 incluyen todos los productos a adquirir, como se puede identificar que cada día los precios suben se le incrementó el 3% a cada año.

Calculo de ventas de forma anual

Cuadro No. 08

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
caballeros con bordado	Q 154,300.00	Q 158,929.00	Q 163,696.87	Q 168,607.78	Q 173,666.01	Q 819,199.66
Camisa Tipo Polo unisex con bordado	Q 187,200.00	Q 192,816.00	Q 198,600.48	Q 204,558.49	Q 210,695.25	Q 993,870.22
Blusas Formales con bordados	Q 53,400.00	Q 55,002.00	Q 56,652.06	Q 58,351.62	Q 60,102.17	Q 283,507.85
niña o niño con bordado	Q 127,500.00	Q 131,325.00	Q 135,264.75	Q 139,322.69	Q 143,502.37	Q 676,914.82
Camisa formal caballero sin bordado	Q 80,000.00	Q 82,400.00	Q 84,872.00	Q 87,418.16	Q 90,040.70	Q 424,730.86
Blusas Formales sin bordados	Q 9,000.00	Q 9,270.00	Q 9,548.10	Q 9,834.54	Q 10,129.58	Q 47,782.22
Gorras talla unica	Q 6,300.00	Q 6,489.00	Q 6,683.67	Q 6,884.18	Q 7,090.71	Q 33,447.56
Total	Q 617,700.00	Q 636,231.00	Q 655,317.93	Q 674,977.47	Q 695,226.79	Q 3,279,453.19

Año	Ingreso	Ingreso Anual del 3%
Año 1	Q 617,700.00	Q 18,531.00
Año 2	Q 636,231.00	Q 19,086.93
Año 3	Q 655,317.93	Q 19,659.54
Año 4	Q 674,977.47	Q 20,249.32
Año 5	Q 695,226.79	Q 20,856.80
TOTAL	Q 3,279,453.19	Q 98,383.60

Fuente: elaboración propia

Las ventas representan los ingresos de la empresa, tienen un aumento del 3% la población está en crecimiento y desarrollo empresarial, según el análisis de mercado se pudo determinar que la camisa más vendida es la tipo polo por el clima del medio.

Amortizaciones de capital e intereses y la cuota anual que se deberá pagar, es el siguiente:

Cuadro No. 09

Año	Capital	Interes	Cuota	Saldo
0				Q 150,000.00
1	Q 23,293.54	Q 16,746.46	Q 40,040.00	
2	Q 26,247.72	Q 13,792.25	Q 40,039.97	
3	Q 29,576.61	Q 10,463.41	Q 40,040.02	
4	Q 33,327.67	Q 6,712.33	Q 40,040.00	
5	Q 37,554.46	Q 2,485.55	Q 40,040.01	
	Q 150,000.00	Q 50,200.00		

Fuente: elaboración propia

La empresa financiera es ADEL IXCAN, en el cuadro anterior se puede notar la cantidad que se pagará cada año, la forma de pago de capital e interés es mensual sobre saldos el cual para los cinco años se pagará de intereses Q 50,200.00.

Materia prima

Cuadro No. 10

Año	Compras de Materia Prima	Incremento Anual del 3%
Año 1	Q 4,290.00	Q 128.70
Año 2	Q 4,418.70	Q 132.56
Año 3	Q 4,551.26	Q 136.54
Año 4	Q 4,687.80	Q 140.63
Año 5	Q 4,828.43	Q 144.85
TOTAL	Q 22,776.19	Q 683.29

Fuente: elaboración propia

Para la elaboración de los bordados se necesitan materiales en el cual el cuadro demuestra el monto que se utilizará en cada año tiene un incremento del 3%.

Publicidad

Cuadro No. 13

Año	Publicidad	Incremento Anual del 3%
Año 1	Q 2,400.00	Q 72.00
Año 2	Q 2,472.00	Q 74.16
Año 3	Q 2,546.16	Q 76.38
Año 4	Q 2,622.54	Q 78.68
Año 5	Q 2,701.22	Q 81.04
TOTAL	Q 12,741.93	Q 382.26

Fuente: elaboración propia

Para que la empresa se dé a conocer en el mercado es importante la publicidad en los medios de comunicación el monto total en el primer año es de Q 2400.00 de igual manera se le dio un incremento del 3% anual por los costos que variará en los años futuros.

Gastos generales

Cuadro No. 14

Año	Gastos Generales	Incremento anual del 3%
Año 1	Q 6,645.00	Q 199.35
año 2	Q 6,844.35	Q 205.33
Año 3	Q 7,049.68	Q 211.49
Año 4	Q 7,261.17	Q 217.84
Año 5	Q 7,479.01	Q 224.37
TOTAL	Q 35,279.21	Q 1,058.38

Fuente: elaboración propia

Este rubro representa varias cuentas tales como papelería y útiles Q 1,595.00 material de empaque Q250.00, Internet Q 2,400.00 y Energía Eléctrica Q 2,400.00 estos pagos son de forma anual tienen un incremento del 3%

Fletes sobre compras

Cuadro No. 15

Año	Gastos Generales	Incremento anual del 3%
Año 1	Q 2,520.00	Q 75.60
año 2	Q 2,595.60	Q 77.87
Año 3	Q 2,673.47	Q 80.20
Año 4	Q 2,753.67	Q 82.61
Año 5	Q 2,836.28	Q 85.09
TOTAL	Q 13,379.02	Q 401.37

Fuente: elaboración propia

Las mercaderías tienen un costo que se le denominan fletes sobre compras en el cual la empresa trabajara con el medio de transporte Guatex Express y en el año se tiene previsto pagar Q 2,520.00 tienen un incremento del 3% anual. Véase cuadro anterior.

Depreciaciones

Cuadro No. 16

	Año					
	TOTAL	1	2	3	4	5
Mobiliario y equipo	Q 88,130.00	Q 17,626.00	Q 35,252.00	Q 52,878.00	Q 70,504.00	Q 88,130.00
Equipo de computación	Q 9,600.00	Q 3,199.68	Q 6,399.36	Q 9,600.00		
Totales	Q 97,730.00	Q 20,825.68	Q 41,651.36	Q 62,478.00	Q 70,504.00	Q 88,130.00

Fuente: elaboración propia

Las depreciaciones que incluye el detalle de la inversión más fuerte están el mobiliario y el equipo que según están regulados en el artículo 28 de la ley del impuesto sobre la renta, decreto 10-2012 es del 20% anual y el equipo de cómputo es del 33.33% al año.

Planilla de sueldos

Servicios de Bordados Ixcán

Planilla de Sueldos

AÑO 2013

No.	Nombres y apellidos	Cargo	Sueldo base	Bono incentivo	Bonificación Ley	Total Devengado	Bono 14	Aguinaldo	Descuento		Firma de recibido
									Cuota Laboral 4.83%	Líquido a recibir	
1	José Alexander Barrios Marroquín	Gerente general	2,280.34	469.66	250.00	3,000.00	2,530.34	2,530.34	132.83	2,867.18	
2	Olga Virginia Ac Sub	Secretaria-contadora	2,280.34	369.66	250.00	2,900.00	2,530.34	2,530.34	128.00	2,772.01	
3	Sergio Perez Mijangos	Asesor de ventas	2,280.34	169.66	250.00	2,700.00	2,530.34	2,530.34	118.34	2,581.67	
4	Manuela Roblero Montenegro	Encargado de bordados	2,280.34	269.66	250.00	2,800.00	2,530.34	2,530.34	123.17	2,676.84	
5	Rogelio Martinez Briones	Conserje	2,280.34	69.66	250.00	2,600.00	2,530.34	2,530.34	113.51	2,486.50	

Totales			11,401.70	1,348.30	1,250.00	14,000.00	12,651.70	12,651.70	615.83	13,384.18	
----------------	--	--	------------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	---------------	------------------	--

e conformidad con los datos anteriores el **Total Devengado** de la presente planilla asciende a la cantidad de: Catorce mil quetzales exactos (**Q.14,000.00**) y un **Total Líquido** de: Trece mil trescientos ochenta y cuatro quetzales con dieciocho centavos (**Q.13,384.18**). **DE FORMA MENSUAL**

Playa Grande Ixcán, 2,013.

F. _____
Olga virginia Ac
Contadora

F. _____
José Alexander Barrios Marroquín
Gerente General

Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
PLANILLA DE SEGURIDAD SOCIAL

16- No. de Recibo

1- Correspondiente al mes de ENERO A DICIEMBRE de 2013
 2- Por el Período del 1 de ENERO A DICIEMBRE al 31 de ENERO A DICIEMBRE
 3- Nombre de la Empresa Servicios de Bordados Ixcán "SERBI" 5- Nombre del Patrono o Razón Social Servicios de bordados Ixcán "SERBI" 7- No. Patronal

4- Dirección de la Empresa Lote 213, Colonia Reyna, zona 1 Playa Grande Ixcán, Quiché 6- Dirección de Patrono Lote 213, Colonia Reyna zona 1, Playa Grande Ixcán, Quiché
 (Calle, Avenida, No. Zona, Municipio, Aldea, Etc.) (Calle, Avenida, No. Zona, Municipio, Aldea, Etc.) 31128149
 Teléfono Apdo. Postal

Departamento de la República donde laboran los trabajadores reportados en esta Planilla: **Quiché**

8- No. de Afiliación	9- Apellidos y Nombres Completos del Trabajador	10- Salario Total Devengado sin Deducciones	11- Altas y Bajas		12- Observaciones
			A o B	Fecha	
TRAMITE	José Alexander Barrios Marroquín	2,750.00	A	01/01/2013	
TRAMITE	Olga Virginia Ac Sub	2,650.00	A	01/01/2013	
TRAMITE	Sergio Perez Mijangos	2,450.00	A	01/01/2013	
TRAMITE	Manuela Roblero Montenegro	2,550.00	A	01/01/2013	
TRAMITE	Rogelio Martinez Briones	2,350.00	A	01/01/2013	
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
TRAMITE					
13-Total de Trabajadores No. 5	14- Total de los Salarios Ordinarios y Extraordinarios	Q 12,750.00			

15- LIQUIDACION

CONCEPTOS	CUOTA PATRONAL	CUOTA TRABAJADORES	RECARGO POR MORA	5% ADICIONAL	TOTAL A PAGAR
IGSS	1,360.43	615.83			1,976.25
INTECAP	0.00				0.00
IRTRA	0.00				0.00
TOTAL	1,360.43	615.83			1,976.25

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE ESTA PLANILLA INCLUYE A TODOS LOS TRABAJADORES QUE ESTUVIERON A MI SERVICIO DURANTE EL MES ARRIBA INDICADO Y QUE SUS SALARIOS ANOTADOS SON EXACTOS

PLAYA GRANDE IXCAN, 2013.
(LUGAR Y FECHA)

(FIRMA DEL PATRONO O SU REPRESENTANTE LEGAL Y SELLO DE LA EMPRESA)

4.4 Estados financieros

4.4.1 Estado de resultados

Estados de Resultados Proyectados
Servicios de Bordados Ixcán SERBI
Expresado en Quetzales

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	Q 617,700.00	Q 636,231.00	Q 655,317.93	Q 674,977.47	Q 695,226.79
(-) Materia prima	Q 4,290.00	Q 4,418.70	Q 4,551.26	Q 4,687.80	Q 4,828.43
Utilidad Neta	Q 613,410.00	Q 631,812.30	Q 650,766.67	Q 670,289.67	Q 690,398.36
Costo de ventas					
Compras	Q 268,550.00	Q 276,606.50	Q 284,904.70	Q 293,451.84	Q 302,255.41
fletes sobre compras	Q 2,520.00	Q 2,595.60	Q 2,673.47	Q 2,753.67	Q 2,836.28
Total compras	Q 271,070.00	Q 279,202.10	Q 287,578.17	Q 296,205.51	Q 305,091.69
Utilidad en ventas	Q 342,340.00	Q 352,610.20	Q 363,188.50	Q 374,084.16	Q 385,306.67
Gastos de Operación					
Gastos de ventas					
Sueldo sala de ventas	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08
Aguinaldo sala ventas	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34
Bonificacion incentivo sala de ven	Q 2,035.92	Q 2,035.92	Q 2,035.92	Q 2,035.92	Q 2,035.92
Indemnización sala de ventas	Q 2,952.06	Q 2,952.06	Q 2,952.06	Q 2,952.06	Q 2,952.06
Bono 14 sala de ventas	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34
Cuota patronal sala de ventas	Q 3,136.98	Q 3,136.98	Q 3,136.98	Q 3,136.98	Q 3,136.98
Total gastos de ventas	Q 43,549.72	Q 43,549.72	Q 43,549.72	Q 43,549.72	Q 43,549.72
Gastos de admnistracion					
Sueldos de admón	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32
Aguinaldo de admón	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36
Bonificacion incentivo admón	Q 14,143.68	Q 14,143.68	Q 14,143.68	Q 14,143.68	Q 14,143.68
Indemnización admón	Q 11,808.25	Q 11,808.25	Q 11,808.25	Q 11,808.25	Q 11,808.25
Bono 14 admón	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36
Cuota patronal admón	Q 13,188.12	Q 13,188.12	Q 13,188.12	Q 13,188.12	Q 13,188.12
Gastos Generales	Q 6,645.00	Q 6,844.35	Q 7,049.68	Q 7,261.17	Q 7,479.01
Publicidad	Q 2,400.00	Q 2,472.00	Q 2,546.16	Q 2,622.54	Q 2,701.22
Depreciaciones	Q 20,825.68	Q 20,825.68	Q 20,825.68	Q 20,825.68	Q 20,825.68
Gastos de constitucion	Q 1,105.00	Q -	Q -	Q -	Q -
Total gastos fijos	Q 211,814.77	Q 210,981.12	Q 211,260.61	Q 211,548.49	Q 211,845.00
Total gastos	Q 255,364.49	Q 254,530.84	Q 254,810.33	Q 255,098.21	Q 255,394.72
Utilidad bruta	Q 86,975.51	Q 98,079.36	Q 108,378.17	Q 118,985.95	Q 129,911.95
Gastos financieros					
Interes gasto	Q 16,746.46	Q 13,792.25	Q 10,463.41	Q 6,712.33	Q 2,485.55
Dierencia	Q 70,229.05	Q 84,287.11	Q 97,914.76	Q 112,273.62	Q 127,426.40
Otros ingresos					
ISR por pagar	Q 21,771.00	Q 23,600.39	Q 24,478.69	Q 28,068.40	Q 31,856.60
Utilida o pérdida	Q 48,458.04	Q 60,686.72	Q 73,436.07	Q 84,205.21	Q 95,569.80

Fuente: elaboración propia

Nota: para determinar el resultado de este proyecto se tomó en cuenta las ventas, compras, gastos de operación, pagos de intereses a entidades financieras y el impuesto que en años se pagaran de la siguiente manera ISR31% año 2013, ISR 28% año 2014 y para el año 2015 el 25%. Según decreto 2-2012 del artículo 172.

4.4.2 Balance general

Balance General Proyectado
Servicios de Bordados Ixcán SERBI
Expresado en Quetzales

CUENTAS	BASE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO						
Activo corriente						
Disponible		Q 136,146.13	Q 141,798.40	Q 142,081.90	Q 142,239.15	Q 142,015.93
Caja y bancos		Q 53,556.13	Q 56,730.70	Q 56,939.87	Q 57,094.89	Q 56,871.60
Mercaderías		Q 82,590.00	Q 85,067.70	Q 85,142.03	Q 85,144.26	Q 85,144.33
Activos No Corrientes						
Activos fijos		Q 76,904.32	Q 56,078.64	Q 35,252.00	Q 17,626.00	Q -
Mobiliario y equipo	Q 88,130.00	Q 88,130.00	Q 88,130.00	Q 88,130.00	Q 88,130.00	Q 88,130.00
(-) Depreciación acumulada	Q 17,626.00	Q 17,626.00	Q 35,252.00	Q 52,878.00	Q 70,504.00	Q 88,130.00
Equipo de Computo	Q 9,600.00	Q 9,600.00	Q 9,600.00	Q 9,600.00		
(-) Depreciación acumulada	Q 3,199.68	Q 3,199.68	Q 6,399.36	Q 9,600.00		
Total activo		Q 213,050.45	Q 197,877.04	Q 177,333.90	Q 159,865.15	Q 142,015.93
Pasivo						
Cuentas por pagar crédito		Q 126,706.46	Q 106,458.74	Q 70,882.13	Q 37,554.46	Q -
Patrimonio		Q 37,885.95	Q 30,731.58	Q 33,015.20	Q 40,105.48	Q 46,446.13
Utilidad del ejercicio		Q 48,458.04	Q 60,686.72	Q 73,436.57	Q 82,205.21	Q 95,569.80
Suma del pasivo igual al activo		Q 213,050.45	Q 197,877.04	Q 177,333.90	Q 159,865.15	Q 142,015.93

Fuente: elaboración propia

4.4.3 Flujo de caja

Flujo de Caja Proyectados
Servicios de Bordados Ixcán SERBI
Expresado en Quetzales

Rubros	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
SALDO INICIAL	31675	53,556.13	56,730.70	56,939.87	57,094.89
INGRESOS					
Inversion Inicial	31675				
Ventas	Q 617,700.00	Q 636,231.00	Q 655,317.93	Q 674,977.47	Q 695,226.79
Prestamos	Q 150,000.00	Q -	Q -	Q -	Q -
TOTAL DE INGRESOS	Q 767,700.00	Q 636,231.00	Q 655,317.93	Q 674,977.47	Q 695,226.79
EGRESOS					
Costos Operativos					
Compras	Q 268,550.00	Q 276,606.50	Q 284,904.70	Q 293,451.84	Q 302,255.41
costos fijos	Q 224,388.81	Q 226,860.81	Q 226,934.97	Q 227,011.36	Q 227,090.03
costos variables	Q 14,560.00	Q 13,891.80	Q 13,871.75	Q 13,871.15	Q 13,871.13
Mobiliario y Equipo	Q 88,130.00	0	0	0	0
Equipo de Computación	Q 9,600.00	0	0	0	0
Gastos financieros					
Interes gasto	16,746.46	13,792.25	10,463.41	6,712.33	2,685.55
TOTAL DE EGRESOS	Q 621,975.27	Q 531,151.36	Q 536,174.84	Q 541,046.68	Q 545,902.13
Utilidad antes del impuesto	145,724.73	105,079.64	119,143.09	133,930.79	149,324.66
(-)ISR por pagar	Q 45,174.67	Q 29,422.30	Q 29,785.77	Q 33,482.70	Q 37,331.17
Utilida o pérdida	Q 100,550.06	Q 75,657.34	Q 89,357.32	Q 100,448.09	Q 111,993.50
Amortizaciones de creditos	23293.54	26247.72	29576.61	33327.67	37554.46
Flujo de caja neto	53,556.13	56,730.70	56,939.87	57,094.89	56,871.60

Fuente: elaboración propia

Se puede determinar que el flujo de efectivo es rentable cada año va en aumento y es factible para darle movimiento al proyecto de forma constante y ser una empresa eficiente en las operaciones.

4.5 Razones Financieras

Tiempo de retorno de capital

Período de recuperación de la inversión PRI

Para determinar esta razón financiera se investigó la forma de desarrollarla el cual consiste en colocar la inversión y los flujos netos de efectivo proyectado véase cuadro adjunto.

Inversión	Flujo de efectivo				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Q 181,675.00	Q 53,556.13	Q 56,730.70	Q 56,939.87	Q 57,094.89	Q 56,871.60

Fuente: elaboración propia

Cálculo

$$181,675 - 53,556.88 - 56,730.70 - 56,939.87 = 14,447.55 \text{ 1 año}$$

$$57,094.89 \cdot 360 \text{ días}$$

$$14,447.55 \cdot 360 = 5,201,118$$

$$5,201,118 / 360 = 14,447.55 \text{ 3 meses}$$

$$0.4 \cdot 30 = 1 \text{ día}$$

Se determinó que para el período la recuperación de la inversión se llevará un año con tres meses y 1 día, en el cual es una razón financiera que si resulta su utilización.

4.6 Viabilidad del proyecto

4.6.1 Conceptual

La empresa SERBI tiene iniciativas de superación en servicio a la población de este municipio satisface los estándares de calidad para la presentación de la imagen con prendas de vestir en uniformes en lo que respecta a camisas, para los establecimientos, empresas o personas particulares, los bordados se elaboran a través de una máquina especializada computarizada en el cual el cliente trae en una memoria USB el logotipo para proceder a tejerlo.

Esta empresa tiene como finalidad atender la demanda de estudiantes, empleados y personas particulares, cumplir las necesidades con buenos productos de calidad dándole un valor agregado a las prendas, el cual es el bordado que identifica a la persona ya sea que lleve el nombre el logotipo de la empresa o establecimiento, también se tiene a la venta camisas sin bordado para cualquier ocasión tales como bodas, graduaciones y estudiantes que elaboran sus prácticas en diferentes instituciones, estos productos se comprarán la ciudad capital con empresas de Uniforme de Guatemala y Royal que esta es otra empresa que está ubicada en Santa Cruz el Quiché.

4.6.2 Operacional

SERBI es una empresa con visión amplia el cual tiene los elementos necesarios para poder satisfacer las necesidades de los clientes cuenta con: infraestructura propia en buenas condiciones, recurso humano capacitado en cada área, recurso financiero, equipo de maquinaria y de cómputo, las compras se realizarán de forma simultánea en la ciudad.

Tiene sus objetivos, metas, visión, misión, valores, organigrama, manual de funciones, logotipo, marca y slogan.

Es una empresa estructurada de la mejor manera el cual llena las expectativas que una empresa debe de llevar.

4.6.3 De mercado

SERBI creó estrategias en los medios de comunicación para darse a conocer en el mercado local, es una herramienta importante para la publicación de los servicios que presta esta empresa, esta empresa es la primera en emprender estos servicios, en Ixcán solo se cuenta con intermediarios que trabajan estos servicios, el cual los precios son altos y existen muchas inconformidades.

Según el análisis de mercado se pudo identificar que la mayor demanda es la camisa tipo la utilizan en establecimientos y empresas privadas, por el tipo de clima que hace en la región, de igual manera los otros productos pero con menor porcentaje de demanda. De los encuestados el 100% respondió que es importante la creación de una empresa como esta, ayuda a todo el mercado objetivo que lo conforman establecimientos, empresas privadas y personas particular.

Los productos y servicios que presta son: camisas tipo polo unisex, camisa formal para caballero y dama, camisa tipo polo para niños y gorras en sus categorías de bordado y sin bordado.

Los precios van acorde a la cantidad que desee el cliente, son precios cómodos en el cual los servicios los tendrán en el tiempo que deseen, El canal de distribución esto se manejará a domicilio para los clientes que lo deseen.

De acuerdo a lo viable en términos de penetración en el mercado, crecimiento en ventas y capacidad en su planta instalada, es una nueva dotación para el área administrativa donde el mercado objetivo sean los clientes actuales que demandan; es importante para esta empresa la generación de empleo local.

4.6.4 Económica

Las inversiones iniciales están constituidas por aportación propia y financiamiento por Adel, tiene que hacer para adquirir todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del proyecto, es decir para dotarlo de su capacidad operativa, lo cual establece la siguiente inversión inicial:

- Maquinaria y equipo
- Muebles y enseres
- Mercaderías
- Equipos de oficina
- Equipos de cómputo

Total la inversión de Q 181.675.00

Los anteriores activos fijos, permitirán la realización del proceso productivo.

Con respecto a los activos tangibles para el proyecto están constituidos por los muebles y enseres y equipos de oficina.

En cuanto a los activos intangibles están constituidos por bienes no físicos (aquellos que no se pueden tocar, pesar o medir) y derechos de la empresa necesarios para su funcionamiento tales como:

- Nombre de la empresa
- Marca
- Productos

Los cuales han sido proyectados para un periodo de cinco años para el desarrollo comercial de la empresa. De otro lado, se desea indicar que la inversión fija permitió determinar las necesidades de inversión en activos fijos del proyecto, lo cual corresponde a muebles y enseres, equipos de oficina y maquinaria.

El proyecto no requirió de terrenos y obras físicas en primera instancia por la inversión que hay que hacer.

La evaluación económica y financiera del proyecto se establecen costos operacionales que son los que se causan durante el periodo de operación del proyecto, es decir se incurren en ellos para hacer funcionar el negocio, los gastos administrativos, gastos generales, pago de impuestos, amortizaciones de crédito y otros gastos.

La inversión del proyecto desde el primer año genera utilidad como se ve en las proyecciones de ingresos.

Se puede identificar en la razón financiera PRI indica que para recuperar la inversión del proyecto dura un año con tres meses y un día se puede considerar el proyecto que es rentable.

Los anteriores resultados conducen afirmar que el proyecto resulta rentable.

Conclusiones

1. La empresa SERBI será de gran beneficio para la sociedad, prestará un servicio para la satisfacción de los clientes, para lograr que todo el personal de trabajo reciba las correspondientes capacitaciones en cuanto al servicio al cliente, como se sabe es primordial para una empresa.
2. Saber tratar a los clientes trae grandes beneficios, crecimiento económico de la empresa, mejoramiento en cuanto la calidad, la cual da el valor de lograr cada día un avance tecnológico. Para lograr que esta empresa sea rentable es necesario darse a conocer en los medio locales.
3. El desarrollo de un plan de mercadotecnia, es parte crucial para el logro de los objetivos, depende mucho para poder desarrollar la empresa.

Recomendaciones

1. Es indispensable que la empresa innove en constancia sus productos y servicios para que los clientes estén motivados al momento de adquirirlos.
2. Para el incremento de ventas de la empresa es favorable el cual se deben crear estrategias que puedan generar más ingresos.
3. Para que la empresa sea reconocida es indispensable crear un plan de publicidad en los medios locales para crear garantía y así obtener los objetivos propuestos.
4. Mantener estrategias de comercialización para que la empresa mantenga competencias en el mercado, así como también promover de que todas las reglas se cumplan por medio de la jerarquía empresarial.
5. Asesorar al personal de la empresa en capacitaciones contantes.

Referencias Bibliográficas

1. Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, Pág. 7.
2. Enciclopedia Práctica de la Pequeña y mediana Empresa PYME Océano.
3. Guía de elaboración P.E.D, Universidad Panamericana
4. Manual de Estilo Universidad Panamericana
5. Proyectos de inversión formulación y Evaluación segunda edición, Nassir SapagChain
6. Practiquemos contabilidad, Autor Alfredo Ruiz Orellana.
7. www.creacionempresas.com
8. www.marktingpower.com
9. http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/mipyme/documentos/guia_iniciar_negociospf
10. <http://pymesguatemala.blogspot.com/2011/09/defincion-de-pymes.html>
11. www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/.../registro.html - Guatemala
12. http://www.igssgt.org/images/patronos/inscripcion/requis_patronal.pdf
13. <http://guatemala.eregulations.org/procedure/249/242/step/1685?l=es>
14. <http://portal.sat.gob.gt/sitio/>
15. <http://www.registromercantil.gob.gt>

Anexos



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS
Licenciatura en Administración de Empresas

Como estudiante de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas, con Sede en el municipio de Ixcán, le presento una serie de preguntas y para ello se le solicita que responda con sinceridad y responsabilidad, ya que estos datos son muy importantes para la implementación de una empresa de uniformes y bordados computarizados en prendas de vestir.

1. ¿En la actualidad usted es :

Director o Encargado de un establecimiento educativo

Gerente, Directivo o Presidente de una empresa privada o pública

Propietario de una empresa

2. ¿Utilizan sus alumnos o empleados uniforme de diario?

SI___ NO ___ Por qué_____

3. ¿Si utilizan uniforme de diario, lo requiere con identificación en bordado?

SI___ NO ___ Por qué_____

4. ¿Si utiliza uniforme bordados donde se los elaboran?

Intermediarios de Ixcán

Empresas de la Ciudad

5. ¿Está satisfecho con la calidad y el precio?

SI___NO ___ Por qué?_____

6. ¿Qué tipo de prendas utilizan con bordado?

Formales manga corta

Camisa Tipo Polo

Blusas Formales

Gorras

7. ¿Cuánto paga por sus prendas con bordado?

Camisa formal 50 a 100 101 a 125 151 a 200 más de 200

Camisa Tipo Polo 80 a 100 101 a 120 más de 121

Blusas Formales 70 a 100 100 a 120

Gorras 30 a 45 más de 50

8. Señale en que temporada manda a elaborar sus prendas.

Enero a mayo Junio a Octubre Noviembre a diciembre

9. ¿Conoce alguna empresa en Ixcán que preste servicios de bordados para prendas de uniformes?

SI___ NO ___

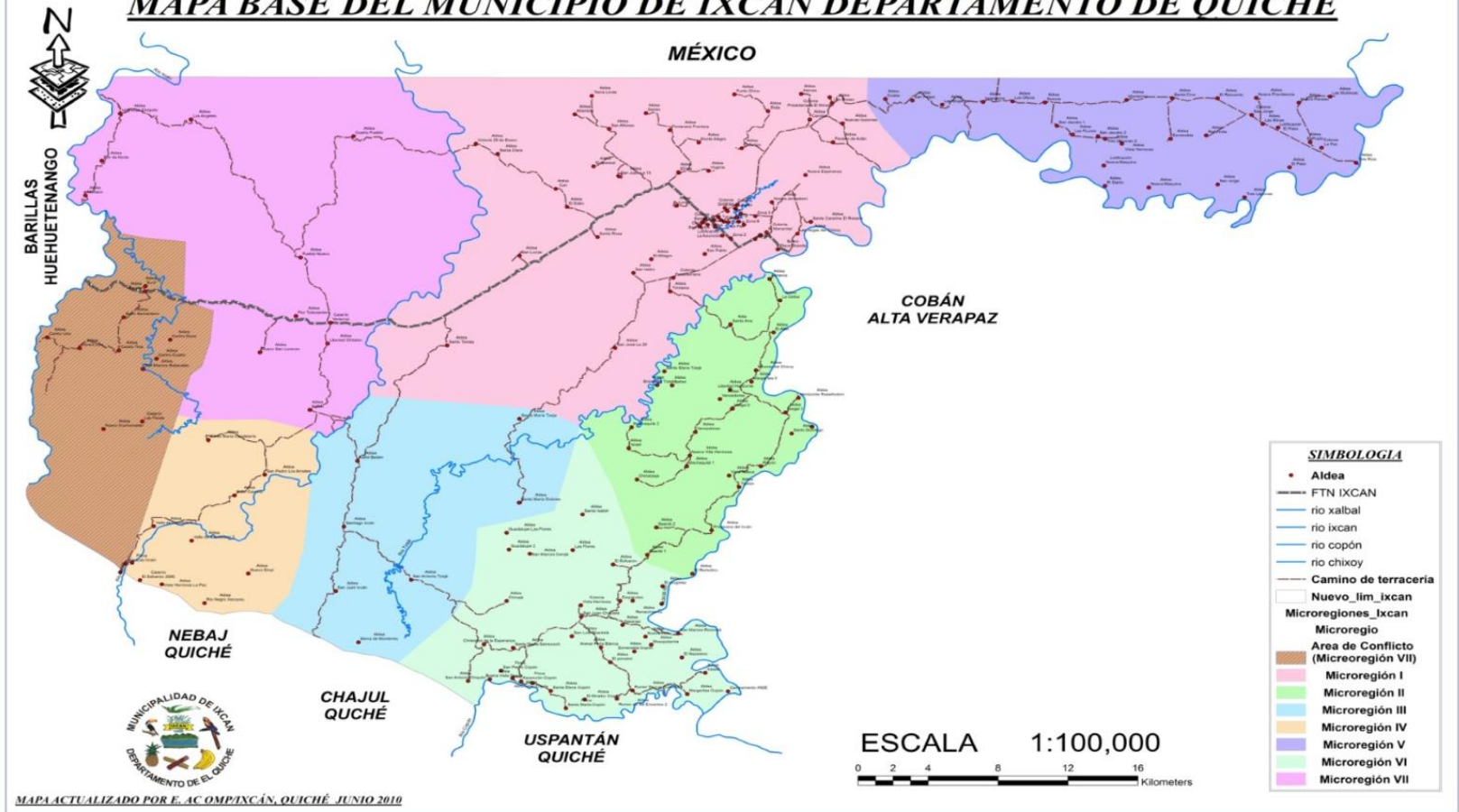
Mencioné_____

10. ¿Estaría de acuerdo que en Ixcán se implemente una empresa de bordados computarizados y uniformes y que le entregue en el tiempo justo sus prendas de identificación?

SI___ NO ___

Gracias por su colaboración.

MAPA BASE DEL MUNICIPIO DE IXCÁN DEPARTAMENTO DE QUICHÉ



CUADRO DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS

Nombre:	SERVI	Préstamo:	0010010000180		
Dirección:	Lote 213, Colonia Reyna, Zona 1, Ixcán	Cliente:	001000001		
Teléfono:	31128149	Analista	NO OFICIAL		
Destino	CAPITAL DE TRABAJO				
Programa:	MICROEMPRESA				
Actividad	Comercio	GARANTIA			
Fnte de fon:	PROPIOS	DIRECCION			
ESTADO	VIGENTE AL DIA	TELEFONO:			
Sistema de amortización	1	Periodo de pago	12		
Aprobado	Desembolso	AÑOS	No. Cuota	Forma de Pago	Interés Mensual
150,000	150000.00	5	60	MENSUAL	12.00%
F. Otorg	F. 1ER PAGO	F. Vencim	COSTE EFECTIVO	SISTEMA	Mora
05/12/2013	05/01/2014	05/01/2019	12.68%	FRANCES	108%
MESES	CUOTA	INTERESES	PAGO DE KPITAL	AMORTIZACION	SALDO
0					150,000.00
1	3,336.67	1,500.00	1836.67	1,836.67	148,163.33
2	3,336.67	1,481.63	1855.03	3,691.70	146,308.30
3	3,336.67	1,463.08	1873.58	5,565.29	144,434.71
4	3,336.67	1,444.35	1892.32	7,457.61	142,542.39
5	3,336.67	1,425.42	1911.24	9,368.85	140,631.15
6	3,336.67	1,406.31	1930.36	11,299.20	138,700.80
7	3,336.67	1,387.01	1949.66	13,248.86	136,751.14
8	3,336.67	1,367.51	1969.16	15,218.02	134,781.98
9	3,336.67	1,347.82	1988.85	17,206.87	132,793.13
10	3,336.67	1,327.93	2008.74	19,215.60	130,784.40
11	3,336.67	1,307.84	2028.82	21,244.43	128,755.57
12	3,336.67	1,287.56	2049.11	23,293.54	126,706.46
13	3,336.67	1,267.06	2069.60	25,363.14	124,636.86
14	3,336.67	1,246.37	2090.30	27,453.44	122,546.56
15	3,336.67	1,225.47	2111.20	29,564.64	120,435.36
16	3,336.67	1,204.35	2132.31	31,696.95	118,303.05
17	3,336.67	1,183.03	2153.64	33,850.59	116,149.41
18	3,336.67	1,161.49	2175.17	36,025.76	113,974.24
19	3,336.67	1,139.74	2196.92	38,222.69	111,777.31
20	3,336.67	1,117.77	2218.89	40,441.58	109,558.42
21	3,336.67	1,095.58	2241.08	42,682.66	107,317.34

22	3,336.67	1,073.17	2263.49	44,946.16	105,053.84
23	3,336.67	1,050.54	2286.13	47,232.29	102,767.71
24	3,336.67	1,027.68	2308.99	49,541.28	100,458.72
25	3,336.67	1,004.59	2332.08	51,873.36	98,126.64
26	3,336.67	981.27	2355.40	54,228.76	95,771.24
27	3,336.67	957.71	2378.95	56,607.71	93,392.29
28	3,336.67	933.92	2402.74	59,010.46	90,989.54
29	3,336.67	909.90	2426.77	61,437.23	88,562.77
30	3,336.67	885.63	2451.04	63,888.27	86,111.73
31	3,336.67	861.12	2475.55	66,363.82	83,636.18
32	3,336.67	836.36	2500.31	68,864.12	81,135.88
33	3,336.67	811.36	2525.31	71,389.43	78,610.57
34	3,336.67	786.11	2550.56	73,939.99	76,060.01
35	3,336.67	760.60	2576.07	76,516.06	73,483.94
36	3,336.67	734.84	2601.83	79,117.89	70,882.11
37	3,336.67	708.82	2627.85	81,745.73	68,254.27
38	3,336.67	682.54	2654.12	84,399.86	65,600.14
39	3,336.67	656.00	2680.67	87,080.52	62,919.48
40	3,336.67	629.19	2707.47	89,788.00	60,212.00
41	3,336.67	602.12	2734.55	92,522.54	57,477.46
42	3,336.67	574.77	2761.89	95,284.44	54,715.56
43	3,336.67	547.16	2789.51	98,073.95	51,926.05
44	3,336.67	519.26	2817.41	100,891.35	49,108.65
45	3,336.67	491.09	2845.58	103,736.93	46,263.07
46	3,336.67	462.63	2874.04	106,610.97	43,389.03
47	3,336.67	433.89	2902.78	109,513.75	40,486.25
48	3,336.67	404.86	2931.80	112,445.55	37,554.45
49	3,336.67	375.54	2961.12	115,406.68	34,593.32
50	3,336.67	345.93	2990.73	118,397.41	31,602.59
51	3,336.67	316.03	3020.64	121,418.05	28,581.95
52	3,336.67	285.82	3050.85	124,468.90	25,531.10
53	3,336.67	255.31	3081.36	127,550.25	22,449.75
54	3,336.67	224.50	3112.17	130,662.42	19,337.58
55	3,336.67	193.38	3143.29	133,805.72	16,194.28
56	3,336.67	161.94	3174.72	136,980.44	13,019.56
57	3,336.67	130.20	3206.47	140,186.91	9,813.09
58	3,336.67	98.13	3238.54	143,425.45	6,574.55
59	3,336.67	65.75	3270.92	146,696.37	3,303.63
60	3,336.67	33.04	3303.63	150,000.00	0.00



REGISTRO MERCANTIL GENERAL DE LA REPÚBLICA
GUATEMALA, C. A.

Valor al Público Q. 2.00
Art. 2.11 del Acdo. Gub. 207-93

FORMA RM-1-SCC-C-V
SIN SERIE

No. 762120



**SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE
INDIVIDUAL Y EMPRESA**

Señor Registrador Mercantil General de la República.

YO, _____ de _____ años, _____
Nombre y Apellidos completos Estado Civil
 _____ con domicilio en el Departamento de: _____
Nacionalidad Profesión u Oficio
 _____, con residencia en: _____
Consignar dirección completa

con cédula de vecindad extendida por la Municipalidad de: _____
 Departamento de: _____ No. de Orden: _____ y de Registro: _____
 bajo juramento de que los datos son exactos, atentamente:

PIDO:

- 1) Que se me inscriba como comerciante individual
- 2) Que se inscriba la siguiente empresa de mi propiedad, o propiedad de: _____

NOMBRE COMERCIAL: _____
 DIRECCIÓN COMPLETA: _____
 OBJETO: _____

Fecha de inicio de actividades: _____ de _____ de _____ al inscribirse
 Capital: Q. _____ Categoría: Única Sucursal Agencia
 Otra: _____, Administrador, Gerente o factor: _____

- 1) Si es casado, indique régimen matrimonial _____
- 2) Si ya está inscrito como comerciante, indique No. _____ Folio: _____ Libro: _____
- 3) Si es persona jurídica, indique No. _____ Folio: _____ Libro: _____
- 4) Número de empleados a contratar _____ de _____ de _____

Yo el abajo firmante bajo juramento solemne y enterado de las penas relativas al delito de perjurio, declaro que la información proporcionada en este formulario es exacta, y que los documentos adjuntos son legítimos. En caso contrario me responsabilizo de los efectos legales contenidos en la presente declaración.

(F) _____

AUTÉNTICA: _____

(F) _____ ANTE MI: _____

PARA USO EXCLUSIVO DEL REGISTRO

EMPRESA	COMERCIANTE
Fecha Inscripción: _____	Fecha Inscripción: _____
Expediente: _____	Expediente: _____
Registro: _____ Folio: _____ Libro: _____	Registro: _____ Folio: _____ Libro: _____

Clasificación por actividad:

<input type="checkbox"/> Agricultura	<input type="checkbox"/> Explotación de minas	<input type="checkbox"/> Industria	<input type="checkbox"/> Construcción	<input type="checkbox"/> Electricidad; Gas, Agua
<input type="checkbox"/> Comercio	<input type="checkbox"/> Transporte y comunic.	<input type="checkbox"/> Financiero	<input type="checkbox"/> Servicio	<input type="checkbox"/> Otros: _____

DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑARSE

- a) Adjuntar Balance o Certificación en Giro.
- b) Si es representante legal adjuntar fotocopia legalizada del documento donde conste su representación.
- c) **LLENARSE EXCLUSIVAMENTE A MÁQUINA.**

EXPEDIENTE No. _____ FORMULARIO: _____

AUTORIZADO SEGUN RESOLUCION DE LA CONTRALORIA GENERAL DE CUENTAS No. 07-200805 Cta. 1198-12-04-17-2002 DE FECHA 13-08-2002.
 FORMULARIOS STANDARD, S. A. 14. CALLE 35-36, ZONA 11 - P.O. BOX 2403-8900 - FAX: 2438-4918 INT: 153222-7 - 75.000 - 05/011 DEL No. 724.051 A4 No. 799.000. SIN SERIE. ENVÍO FISCAL 4-ABCC 8731 DE FECHA 07/09/2011. CORRELATIVO 2382011 DE FECHA 07/09/2011. No. DE CUENTA: R1-LIBRO 4-ABCC, FOLIO 181.

ORIGINAL: Cliente • DUPLICADO: Archivo

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTES INDIVIDUALES Y EMPRESAS MERCANTILES ANTE EL REGISTRO MERCANTIL
(Utilice esta solicitud si ya posee NIT)

I. DATOS PARA INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL (PERSONA INDIVIDUAL)			NIT-83-	
1. NOMBRE COMPLETO	2. IDENTIFICACION	3. APELLIDOS	4. NOMBRE	5. APELLIDOS
6. NOMBRE COMPLETO	7. IDENTIFICACION	8. NOMBRE	9. APELLIDOS	10. IDENTIFICACION
11. NOMBRE COMPLETO	12. IDENTIFICACION	13. NOMBRE COMPLETO	14. IDENTIFICACION	15. IDENTIFICACION
16. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	17. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	18. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	19. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	20. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA
21. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	22. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	23. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	24. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	25. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA
26. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	27. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	28. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	29. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	30. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA
31. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	32. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	33. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	34. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	35. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA
36. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	37. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	38. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	39. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	40. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA
41. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	42. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	43. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	44. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA	45. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA

II. DATOS PARA INSCRIPCIÓN DE EMPRESA MERCANTIL				
26. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
27. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
28. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
29. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
30. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
31. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
32. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
33. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
34. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
35. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
36. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
37. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
38. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
39. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
40. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
41. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
42. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
43. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
44. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				
45. NOMBRE COMPLETO PARA EMPRESA				

III. AUTORIZACIÓN DE LIBROS			
46. NOMBRE DEL LIBRO (participación, distributivo, patrimonio, etc.)	47. NÚMERO DE LIBRO	48. FECHA DE EMISIÓN	49. OBSERVACIONES

DECLARO Y AUTORIZO QUE LOS DATOS INDICADOS SON VERDADEROS Y CORRECTOS, Y QUE ESTOY CONSCIENTE DE LOS EFECTOS DE PREJUDICAR Y DAÑAR PERSONAS O DE CONSEGUIR EL CANCELAMIENTO DE LOS ARTÍCULOS 585 Y 586 DEL CÓDIGO DE COMERCIO.

FIRMA:

AUTORIZACIÓN DE FIRMAS:



SOLICITUD DE HABILITACION DE LIBROS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACION:

DIA MES AÑO

SAT - No.0052 4365673

DATOS DE IDENTIFICACION

NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT)					ADMINISTRACION		
<input type="text"/>					<input type="text"/>		
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL							
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA DEL DOMICILIO FISCAL			NUMERO (CASA)	APTO. O SIMILAR	ZONA	COLONIA O BARRIO	DEPARTAMENTO
MUNICIPIO		TELEFONO		FAX	APDO. POSTAL	E-MAIL	

ESTABLECIMIENTO PARA EL QUE SOLICITA LA AUTORIZACION (Unicamente Libros de Compras y Ventas)

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:			ESTABLECIMIENTO No.			
<input type="text"/>			<input type="text"/>			
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA		ZONA:	COLONIA, BARRIO, CASERIO, OTROS:	MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

DETALLE DE LIBROS A UTILIZAR

LIBRO DE	MARQUE CON "X" EL SISTEMA A UTILIZAR		CANTIDAD DE HOJAS
	MANUAL	COMPUTARIZADO	
COMPRAS Y VENTAS PEQUEÑO CONTRIBUYENTE			
COMPRAS			
VENTAS			
INVENTARIOS			
DIARIO			
MAYOR			
DE ESTADOS FINANCIEROS			
DIARIO MAYOR GENERAL			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
FIRMA: NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL	FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCION Y GRABACION:		



AUTORIZACIÓN DE TERCERA PERSONA PARA REALIZAR GESTIÓN

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN: _____ DIA MES AÑO

SAT - No. 0000382

DATOS DE IDENTIFICACIÓN PERSONA INDIVIDUAL O JURÍDICA, ENTES, PATRIMONIOS O BIENES

1) NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA DEL CONTRIBUYENTE QUE AUTORIZA:
 -

2) NOMBRE COMPLETO, RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONTRIBUYENTE QUE AUTORIZA:

DATOS DE IDENTIFICACIÓN Y GENERALES DE LA TERCERA PERSONA QUE SE AUTORIZA PARA REALIZAR LA GESTIÓN

3) NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA DE LA TERCERA PERSONA AUTORIZADA:
 -

4) NOMBRE COMPLETO DE LA TERCERA PERSONA AUTORIZADA:

5) NÚMERO O NOMBRES DE LA CALLE O AVENIDA: _____ 6) NÚMERO (casa): _____ 7) APDO. O BARRIO: _____ 8) ZONA: _____ 9) COLUMNA O MANRI: _____

10) DEPARTAMENTO: _____ 11) MUNICIPIO: _____ 12) TELÉFONO: _____ 13) CORREO ELECTRÓNICO: _____

AUTORIZO A LA PERSONA IDENTIFICADA A REALIZAR LA GESTIÓN QUE SE INDICA:

14) _____

15) SERIE Y NÚMERO DE FORMULARIO DE LA GESTIÓN SOLICITADA POR EL CONTRIBUYENTE:
 SAT _____ No. _____

16) SERIE Y NÚMERO DE FORMULARIO DE LA GESTIÓN SOLICITADA POR EL CONTRIBUYENTE:
 SAT _____ No. _____

DECLARO Y JURO QUE SON VERDADEROS LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTE FORMULARIO Y ESTOY SABIDO DE LOS DELITOS DE PERJURO Y FALSEDAD DE CONFORMIDAD CON LO ESTIPULADO EN LOS ARTÍCULOS 488 Y 489 DEL CÓDIGO PENAL.

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE: _____ NOMBRE: _____	NIT DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> - <input type="text"/> Cédula con que está: Propietario <input type="checkbox"/> Representante Legal <input type="checkbox"/>	FIRMA DE LA TERCERA PERSONA AUTORIZADA A REALIZAR LA GESTIÓN: _____ NOMBRE: _____
--	---	---

DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL AUXILIAR TRIBUTARIO AUTORIZADO POR GESTOR TRIBUTARIO:

17) NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA DEL AUXILIAR TRIBUTARIO AUTORIZADO:
 -

18) NOMBRE COMPLETO DEL AUXILIAR TRIBUTARIO:

19) NOMBRE COMPLETO DEL GESTOR TRIBUTARIO RESPONSABLE QUE AUTORIZA:

FIRMA DEL GESTOR TRIBUTARIO RESPONSABLE: _____ NOMBRE: _____	NIT DEL GESTOR TRIBUTARIO RESPONSABLE: Cédula de Gestor Tributario: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Cédula de Auxiliar Tributario: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	FIRMA DEL AUXILIAR TRIBUTARIO AUTORIZADO: _____ NOMBRE: _____
--	--	---

INSTRUCTIVO

EL PRESENTE FORMULARIO DEBE COMPLETARSE POR CADA GESTIÓN.

- En la casilla 1 consignar el Número de Identificación Tributaria (NIT) del contribuyente que autoriza a realizar la gestión.
- En la casilla 2 consignar nombres y apellidos, razón o denominación social del contribuyente que autoriza a realizar la gestión.
- En la casilla 3 consignar el Número de Identificación Tributaria (NIT) de la tercera persona autorizada a realizar la gestión.
- En la casilla 4 consignar los nombres y apellidos de la tercera persona autorizada a realizar la gestión.
- En las casillas de la 5 a la 14 consignar el domicilio fiscal y otros datos de la tercera persona autorizada.
- En la casilla 15 indicar la gestión que se autoriza realizar.
- En la casilla 16 consignar la serie y número consecutivo del formulario de la gestión solicitada por el contribuyente. (1 gestión)
- En la casilla 17 consignar la serie y números consecutivos de los formularios de la gestión solicitada por el contribuyente (2 o mas gestiones)
- En las casillas de la 18 y 19 consignar el NIT, nombres y apellidos del Auxiliar Tributario.
- En la casilla 20 consignar el nombre del Gestor Tributario responsable que autoriza al Auxiliar Tributario.

 <p>SAT SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA</p>	<p align="center">Acreditación de imprentas en el Registro Fiscal de Imprentas</p>	<p>SAT-0169 Release 1.1</p>
		<p>No. 12424311</p>
DATOS DEL CONTRIBUYENTE		
<p>NIT del contribuyente 28579534</p>	<p>Apellidos y Nombres, Razón o Denominación Social LEAL,AGUILAR,FRAATZ,SIGRID,ELOINA</p>	
DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE		
<p>1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA para otorgar y/o revocar autorización a la Imprenta o Servicio de Impresión, para que pueda solicitar autorización en mi nombre, por medios electrónicos o distintos al papel, para la impresión de documentos de ventas y servicios conforme a la Ley del IVA.</p> <p>2) Asumo la responsabilidad absoluta de las solicitudes de autorización de impresión de documentos de ventas y servicios conforme a la Ley del IVA, que la imprenta efectúe en mi nombre, durante el plazo en que este vigente la autorización por mí otorgada.</p> <p>3) La imprenta a acreditar debe estar incorporada y activa en el Registro Fiscal de Imprentas.</p> <p>4) La acreditación autoriza a que la imprenta efectúe las solicitudes de autorización de impresión de mis documentos.</p>		
ACREDITACIÓN DE IMPRENTA(S)		
A partir de la presentación del presente formulario, autorizo a los siguientes impresores:		
	NIT del Impresor	Número de establecimiento
1)	18006906	3
<p align="right">Consulta de impresores autorizados en el RFI</p>		
REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA(S)		
A partir del momento de presentación de este formulario revoco la autorización a los siguientes impresores:		
	NIT del Impresor	Número de establecimiento
RESOLUCIONES DE AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS		
Las resoluciones de autorización de impresión de documentos serán enviadas al buzón de correo electrónico registrado en BancaSAT del impresor que realizó la solicitud y correo electrónico registrado en el RTU del contribuyente.		

Sr. Contribuyente: Si desea guardar una copia en papel de su formulario, **imprímalo ahora**, es decir antes de enviar su formulario. Para ello utilice la opción de impresión de su browser (navegador).

Confirmar Formulario

Imprimir Declaración



ACREDITACIÓN DE IMPRENTAS EN EL REGISTRO FISCAL DE IMPRENTAS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN:

DÍA MES AÑO

01

SAT-No.0162 0676473

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

02 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT): -

03 NOMBRES Y APELLIDOS / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:

04 NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA:

05 NÚMERO (casa):

06 APTO. O SIMILAR:

07 ZONA:

08 COLONIA O BARRIO:

09 DEPARTAMENTO:

10 MUNICIPIO:

11 TELÉFONO:

12 FAX:

13 APDO. POSTAL:

14 CORREO ELECTRÓNICO:

DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA para otorgar y/o revocar la autorización a la imprenta o servicios de impresión, para que pueda solicitar en mi nombre, por medios electrónicos, la impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias.

2) Asumo la responsabilidad de las solicitudes de autorización de impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias, que la imprenta efectúe en mi nombre.

ACREDITACIÓN DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN

1) La imprenta o servicio de impresión a acreditar debe estar inscrita en el Registro Fiscal de Imprentas.

2) A partir de la presentación de este formulario, autorizo a la(s) siguiente(s) imprenta(s) o servicio (s) de impresión:

No.	NIT	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL

REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN

1) A partir de la presentación de este formulario, revoco la autorización a la(s) siguiente(s) imprenta(s) o servicio (s) de impresión:

No.	NIT	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL

INSTRUCCIONES:

1) En las casillas de la 2 a la 14, consigne la información correspondiente al contribuyente.

2) En la sección "ACREDITACIÓN DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a acreditar en el RFI, para que puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.

3) En la sección "REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a los que desee revocar la acreditación para que no puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.

FIRMA:

FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCIÓN Y GRABACIÓN:

PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL



INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIAL
INSCRIPCION PATRONAL

FORM.DRPT-001

PARA USO I.G.S.S.
NUMERO PATRONAL

DATOS DEL PATRONO

1 NOMBRES Y APELLIDOS (CASO DE PERSONA JURIDICA: RAZON SOCIAL):	2 NIT.
---	--------

3 DIRECCION DEL PATRONO:			
MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:		
4 TELEFONO:	5 FAX:	6 E-MAIL:	7 APTO.POSTAL:

PATRONO: PERSONA INDIVIDUAL

8 CEDULA DE VECINDAD	NUMERO DE ORDEN:	NUMERO DE REGISTRO:
MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:	

9 OTROS COPROPIETARIOS:		
NOMBRE Y APELLIDOS	CEDULA DE VECINDAD	EXTENDIDA (MUNICIPIO)

PATRONO: PERSONA JURIDICA

10 PATENTE DE COMERCIO DE SOCIEDAD:	FECHA DE INSCRIPCION DEFINITIVA:		
NUMERO:	FOLIO:	LIBRO:	FECHA DE PATENTE:

11 REPRESENTANTE LEGAL	NOMBRE:	
CARGO DEL REPRESENTANTE LEGAL:	FECHA DE INSCRIPCION EN REGISTRO	
FECHA ACTA NOTARIAL:	NOTARIO:	MERCANTIL:

12 OTRO DOCUMENTO:

DATOS DE LA EMPRESA

13 NOMBRE ó ESPECIFICACION: (CASO DE PERSONA JURIDICA: RAZON COMERCIAL)

14 DIRECCION DE LA EMPRESA:			
MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:		
15 TELEFONO:	16 FAX:	17 E-MAIL:	18 APTO.POSTAL:

19 PATENTE DE COMERCIO DE EMPRESA:	CATEGORIA:		
NUMERO:	FOLIO:	LIBRO:	FECHA:

20 OTRO DOCUMENTO:

21 ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL: (PROPIA DE LA EMPRESA REFERIDA EN No.13)
--

DATOS ADICIONALES RELATIVOS AL PATRONO Y/O EMPRESA

22 FECHA DE OBLIGACION DE INSCRIPCION EN IGSS	23 TOTAL DE TRABAJADORES	24 MONTO TOTAL DE SALARIOS
---	--------------------------	----------------------------

25 PERIODO BASE DE INSCRIPCION (SEMANA ó CATORCENA - QUINCENA ó MES): DEL	AL
---	----

26 DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACIONES, CITACIONES ó EMPLAZAMIENTOS:	
MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:

NOTA: EL IGSS EN CUMPLIMIENTO DEL ARTICULO 21 DEL ACUERDO 97 DE JUNTA DIRECTIVA, SE RESERVA EL DERECHO DE COMPROBAR LA INFORMACION CONSIGNADA EN LOS NUMERALES 22, 23 Y 24, RELACIONADA CON LA OBLIGACION QUE TIENE EL PATRONO DE INSCRIBIRSE EN EL REGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL, QUE PUEDE SER CON ANTERIORIDAD A LA FECHA DECLARADA EN ESTA INSCRIPCION.

DECLARO Y JURO QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN EL PRESENTE FORMULARIO, ES VERIDICA Y SE FUNDAMENTA EN LA DOCUMENTACION APORTADA Y REGISTROS SALARIALES Y CONTABLES DE LA EMPRESA.

LUGAR Y FECHA	FIRMA: PATRONO (Persona Individual) ó REPRESENTANTE LEGAL (Persona Juridica)
---------------	---

IMPORTANTE: ESTE FORMULARIO DEBE SER LLENADO A MAQUINA POR LA PARTE PATRONAL.

Ministerio de trabajo y previsión social

Dirección General de trabajo

Contrato individual de trabajo

En la población de Playa Grande, Cabecera municipal de Ixcán, Departamento de Quiché, el día seis de enero del año dos mil trece, en condiciones voluntarias y en pleno ejercicio de nuestros derechos civiles COMPARECEMOS: José Alexander Barrios Marroquín, guatemalteco, de 29 años de edad con residencia en Lote 213, Colonia Reyna, Zona 1, del Municipio de Ixcán, departamento de El Quiché, con Código Único de Identificación (CUI) UN MIL SEISCIENTOS CINCUENTA Y UNO, SESENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y UNO, UN MIL CUATROCIENTOS VEINTE (1651 68951 1420) extendido por el Registro Nacional de las Personas de Ixcán, actuando en representación de actuando en calidad de representante de **Servicios de Bordados Ixcán (SERBI)**, Lote 213, Colonia Reyna, Zona 1 de Playa Grande, Ixcán, Quiché, y por otra parte la señorita: y **OLGA VIRGINIA AC SUB**, guatemalteca, de 25 años de edad con residencia en Lote 57, Aldea Trinitaria, del Municipio de Ixcán, departamento de El Quiché, con Código Único de Identificación (CUI) DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE, CINCUENTA Y DOS MIL QUINIENTOS CUARENTA Y DOS, UN MIL CUATROCIENTOS VEINTE (2669 52542 1420) extendido por el Registro Nacional de las Personas de Ixcán, departamento de El Quiché, con residencia en Playa Grande Ixcán Quiché, quienes en lo sucesivo nos denominaremos EMPLEADOR Y TRABAJADOR, respectivamente, consentimos en celebrar el CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO, contenido en las siguientes cláusulas: **PRIMERA:** La relación de trabajo inicia el seis de enero del año dos mil Trece. **SEGUNDA:** El trabajador prestará los servicios como encargada de CAJA. **TERCERA:** Los servicios serán prestados en el Municipio de Playa Grande Ixcán, departamento de Quiché, lugar donde ejerce la empresa sus operaciones. **CUARTA:** La duración del presente contrato es por un año el cual finaliza el 31 de diciembre del año dos mil trece **QUINTA:** La jornada ordinaria de trabajo será 8 horas diarias y de 44 horas a la semana así: En jornada DIURNA: de las 8:00 a.m. a las 17:00 horas de lunes a viernes y de las 8:00 am. a 12:00 horas el día sábado, para completar las 44 horas a la semana. El trabajador tiene derecho a un descanso mínimo de media hora dentro de esa jornada el que

debe computarse como tiempo de trabajo efectivo. **SEXTA:** el salario mensual será de DOS MIL DOSCIENTOS OCHENTA QUETZALES CON TREINTA Y CUATRO CENTAVOS (Q2, 280.34), mas una Bonificación Incentivo Decreto 37-2001 por valor de DOSCIENTOS CINCUENTA QUETZALES (Q250.00) y le será pagada en efectivo cada fin de mes, con la alternativa que la Institución proporcionará anticipos de sueldos en la primera quincena de cada mes. **SEPTIMA:** Las horas extras, el séptimo y los días de asueto, le serán pagados de conformidad con los artículos 121, 126, 127 del Código de Trabajo. **OCTAVA:** Es entendido que de conformidad con el artículo 122 del Código de Trabajo, la jornada ordinaria y extraordinaria no puede exceder de una suma total de 12 horas diarias. **NOVENA:** El presente contrato se suscribe en la Playa Grande Ixcán, Departamento de El Quiché el día seis de enero del año dos mil trece.

Firma Empleado

Firma Patrono



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN - LIBRO DE QUEJAS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN _____

DÍA MES AÑO

No. _____

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT) <input type="text"/>					
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL _____					
NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA DEL DOMICILIO	NÚMERO (CASA)	APTO. O SIMILAR	ZONA	COLONIA O BARRIO	MUNICIPIO
DEPARTAMENTO	TELÉFONO	FAX	E-MAIL	No. AUTORIZACIÓN	

ESTABLECIMIENTO PARA EL QUE SOLICITA LA AUTORIZACIÓN (Libro de Quejas)

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: _____				
NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA:	ZONA	COLONIA, BARRIO, CASERIO, OTRO:	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO

MARQUE CON UNA X EL TIPO DE ESTABLECIMIENTO PARA EL CUAL SOLICITA LA AUTORIZACIÓN DEL LIBRO DE QUEJAS

ABARROTERÍA	GASOLINERA
AGENCIA DE VIAJES	HOSPITAL
ALMACÉN	HOTEL
ALQUILERES	JOYERÍA
ARMERÍA	LIBRERÍA
ASEGURADORA	MUEBLERÍA
BANCO	PIÑATERÍA
BARBERÍA	RESTAURANTE
BOUTIQUE	SALÓN DE BELLEZA
COLEGIO	SASTRERÍA
COMEDOR	SERVICIOS DE TRANSPORTE
DEPÓSITO DE GRANOS BÁSICOS	SERVICIOS PÚBLICOS (AGUA, LUZ, TELÉFONO, CABLE)
DISTRIBUCIÓN DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS	SUPERMERCADO
DISTRIBUCIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS	TALABARTERÍA
DISTRIBUCIÓN DE EQUIPOS COMPUTARIZADOS	TALLER DE HERRERÍA
DISTRIBUCIÓN DE PINTURAS	TALLER DE REPARACIONES ELÉCTRICAS
DISTRIBUIDOR	TALLER MECÁNICO AUTOMOTRIZ
DISTRIBUIDORA DE AUTOMOTORES	TIENDA
DROGUERÍA	VENTA DE LLANTAS
DULCERÍA	VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
FARMACIA	VENTA DE REPUESTOS
FERRETERÍA	VIDRIERÍA
FINANCIERA	ZAPATERÍA
FLORISTERÍA	OTRO (ESPECIFICAR)

_____ NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL	_____ FECHA, FIRMA Y SELLO
---	-------------------------------



MINISTERIO DE ECONOMÍA



DIAGO
Línea 1544
Dirección de Atención y Atención al Consumidor

LIBRO DE QUEJAS

Decreto 06-2003, artículo No 17.

Nombre o Razón Social:

Dirección:

Teléfonos:

Número de NIT:

DIACO número de autorización:

Fecha de autorización:

Nombre, Sello y Firma de la persona que autoriza:

Franco Hernández Aguilar Franco
Jefe
Centro de Atención al Consumidor
Dirección de Atención y Atención al Consumidor
DIACO
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Nombre

Firma

Sello
Franco Hernández Aguilar Franco
Jefe
Centro de Atención al Consumidor
Dirección de Atención y Atención al Consumidor
DIACO
MINISTERIO DE ECONOMÍA