

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Administración de Empresas



**Creación de pequeña empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios de  
bebé y niños “Todoparamibebé.Maby”.**  
(Práctica Empresarial Dirigida-PED)

Deima Maribel Reyes Reyes

Playa Grande, Ixcán, abril 2015

**Creación de pequeña empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios de  
bebé y niños “Todoparamibebé.Maby”.**  
(Práctica Empresarial Dirigida-PED)

Deima Maribel Reyes Reyes

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 Sede

**Lic. Milward Mandhiver Menchú Chávez**  
Coordinador Sede

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

Lic. Edgar Uwaldo Caal

**Examinador (a)**

Lic. Álvaro Alexander Pop

**Examinador (a)**

Licda. Milvia Portillo Sandoval

**Examinador (a)**

Lic. Mario Roberto Montenegro

**Asesor**

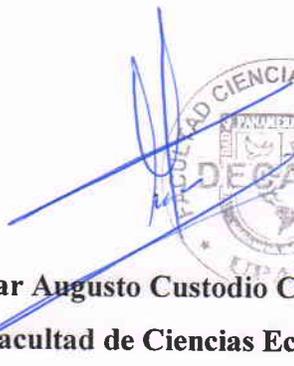
M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales

**Revisora**

**REF.:C.C.E.E.0021-2015**

**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 “Creación de pequeña empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios de bebé y niños Todoparamibebe.maby”, Presentado por él (la) estudiante Deima Maribel Reyes Reyes, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No.1635, 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

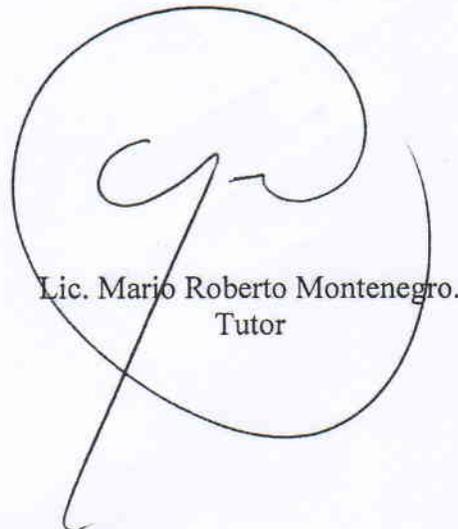
Señores:  
Facultad de Ciencias Económicas  
Carrera Licenciatura en Administración de Empresas  
Universidad Panamericana  
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida -PED- del Tema: **“Creación de pequeña empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios de bebé y niños Todoparamibebemaby”**. Realizado por: **Deima Maribel Reyes Reyes**, estudiante de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la tutoría observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de la 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 que doy dictamen de aprobado al tema desarrollado en Práctica Empresarial Dirigida con una nota de setenta y cinco puntos (75) 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

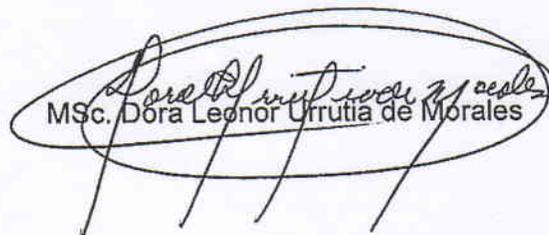
Universidad Panamericana

Ciudad

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED) del Tema: "Creación de pequeña empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios de bebé y niños Todoparamibebemaby." Realizado por: Deima Maribel Reyes Reyes, carné No.0807031, 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"

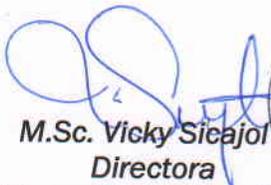
## REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 0468.2015

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 **Reyes Reyes, Deima Maribel** con número de carné 0807031, aprobó con 70 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.

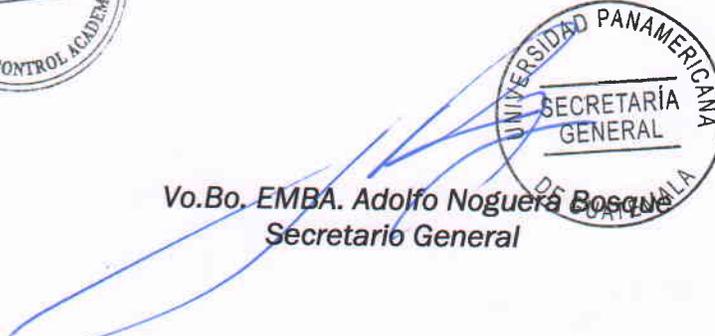
Para los usos que la interesada estime convenientes se extiende la presente en hoja membretada a los veintiún días del mes de marzo del año dos mil quince.

Atentamente,

  
M.Sc. Vicky Sicajol  
Directora

Registro y Control Académico



  
Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque  
Secretario General



Luis Alberto Mendoza  
cc. Archivo.

## **Dedicatoria**

- A Dios:** Ser supremo que me dio la vida, sabiduría e inteligencia y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a personas que han sido mi soporte y a compañía durante el proceso de estudio.
- A mis Hijos:** Por ser fuente de inspiración para seguir adelante y no decaer en los momentos más difíciles y por tenerme paciencia y soportar mi ausencia.
- A mi Esposo:** Por su apoyo y amor, gracias por comprenderme y escucharme pero sobre todo por sus consejos que me permiten seguir adelante, gracias por ser parte importante en mi vida.
- A mis Padres:** A mi Madre, Bartola Reyes Estrada por brindarme su amor y apoyo incondicional, por darme fuerza y motivación para seguir adelante para lograr hoy lo que ella anhela ver en mi, gracias por sus sabios consejos que me da día a día, a mi Padre Epifanio Reyes Montufar, agradecimiento especial por sus consejos y amor, pero sobre todo su apoyo incondicional que me brinda.
- A mis hermanos (a):** Isaías, Denis, Irma y Sarita gracias por el amor y apoyo que me brindan y por poder contar con ellos siempre y saber que gozan juntamente conmigo por este logro que hoy alcanzo.

**A la Universidad Panamericana:** Por abrirme las puertas y por la oportunidad de superación académica y con ello poder cumplir una meta más en mi vida.

**Al asesor y revisor:** Por guiarme durante el proceso y compartir sus ideas con base a su experiencia profesional que me han brindado durante la práctica y por compartir sus conocimientos con paciencia, comprensión y apoyo que Dios los fortalezca siempre gracias.

**A mis compañeros (a):** Por brindarme su amistad y su apoyo en el diario vivir de estudio.

## Tabla de Contenido

<b>Resumen</b>	<b>i</b>
<b>Introducción</b>	<b>ii</b>
<b>Capítulo 1</b>	<b>1</b>
1.1 Antecedente Investigativo	1
1.2 Marco Teórico	7
1.3 Entorno social	9
1.4 Mercadeo	9
1.5 Descripción de la empresa	12
1.6 Mercado Objetivo	13
1.7 Definición de la empresa	18
1.8 Logotipo:	18
1.9 Aspectos legales o legalización de la empresa:	19
<b>Capítulo 2</b>	<b>28</b>
2.1 Tipo de investigación descriptiva	28
2.2 Sujetos de la investigación	28
2.3 Instrumentos	28
2.4 Procedimientos	29
<b>Capítulo 3</b>	<b>30</b>
3.1 Resultado de la Investigación	30
3.2 Análisis FODA	30
3.3 Análisis de las cinco fuerzas de Porter	32
3.4 Análisis de mercado	35
3.5 Análisis de resultado	36
3.6 Estrategia competitiva	48
3.7 Mezcla de Marketing	52
3.8 Estrategias de ventas	53
3.9 Área de Aprovisionamiento e insumos	54
<b>Capítulo 4</b>	<b>62</b>
4.1 Estudio económico financiero	62
4.2 Crecimiento anual	63
4.3 Estados financieros (Proyectados a 5 años)	69
4.4 Balance general	70
4.5 Flujo de caja	72
4.6 Razones Financieras	74
4.7 Viabilidad del proyecto	75
<b>Conclusiones</b>	<b>77</b>
<b>Recomendaciones</b>	<b>78</b>
<b>Referencias Bibliográficas</b>	<b>79</b>
<b>Anexos</b>	<b>80</b>

## Lista de cuadros

Cuadro No.01	3
Cuadro No.02	4
Cuadro No.03	5
Cuadro No.04	6
Cuadro No.05	8
Cuadro No.06	8
Cuadro No.07	30
Cuadro No.08	49
Cuadro No.09	50
Cuadro No.10	54
Cuadro No.11	56
Cuadro No.12	56
Cuadro No.13	56
Cuadro No.14	57
Cuadro No.15	58
Cuadro No.16	58
Cuadro No.17	59
Cuadro No.18	59
Cuadro No.19	59
Cuadro No.20	60
Cuadro No.21	62
Cuadro No.22	63
Cuadro No.23	63
Cuadro No.24	65
Cuadro No.25	65
Cuadro No.26	67
Cuadro No.27	67
Cuadro No.28	68
Cuadro No.29	68
Cuadro No.30	69
Cuadro No.31	71
Cuadro No.32	72
Cuadro No.33	74
Cuadro No.34	74

## Lista de imágenes

Imagen No. 01	2
Imagen No. 02	18
Imagen No. 03	22
Imagen No.04	23
Imagen No.05	24
Imagen No.06	25
Imagen No. 07	32
Imagen No. 08	52

## Lista de graficas

Gráfica No. 01	37
Gráfica No. 02	38
Gráfica No. 03	39
Gráfica No. 04	40
Gráfica No. 05	41
Gráfica No. 06	42
Gráfica No. 07	43
Gráfica No. 08	44
Gráfica No. 09	45
Gráfica No. 10	46
Gráfica No. 11	47
Grafica No. 12	64
Grafica No. 13	66
Grafica No. 14	70
Grafica No. 15	73

## **Resumen**

La creación de una empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios para bebés y niños es por la necesidad que el municipio no se cuenta con empresas que vendan ropa exclusivamente para bebés y niños por esa necesidad surgió la idea principal de la creación de una boutique de venta de ropa exclusiva para los más pequeños las familias ixcanecas que les gusta vestir a la moda con prendas de calidad y marcas

El objetivo principal de la empresa es brindar la mejor atención y satisfacer las necesidades y gustos de los clientes y estar atentos y abiertos a expectativas del cliente.

La empresa boutique “Todoparamibebé.Maby”, es una empresa sería capaz de atender a toda la cartera de clientes ofreciéndoles los mejores productos y accesorios para sus hijos de la mejor calidad y con las mejores telas del mejor porque la idea principal del empresa es velar y hacer sentir de la mejor manera tanto a los padres de familia como a los bebés y niños con sus mejores productos de calidad.

Con lo cual este documento consta de cuatro capítulos los cuales se describen a continuación:

En su primer capítulo presenta una descripción sobre la estructura organizacional y recurso humano y la pequeña empresa y su importancia, como también se describe cuáles son las mejores marcas en telas y marcas en ropa y accesorio para los bebés y niños.

En el segundo capítulo se presenta el tipo de investigación, sujetos de investigación, instrumentos y procedimientos de la investigación.

En el tercer capítulo presenta el resultado de la investigación que se realizó.

Y en su cuarto capítulo se presenta toda la parte financiera de la empresa.

## **Introducción**

La creación de una empresa en el municipio, es para beneficiar a cientos de familias que les gusta vestir ropa de calidad y accesorios con características adecuados a las edades de sus hijos, por esa razón surgió la necesidad de la creación de una empresa dedicada a la venta de útiles de las mejores marcas para consentir a los más pequeños de los hogares Ixcaneos con el principal objetivo brindar comodidad y elegancia, por tal razón la misión principal es brindar calidad de los productos a los clientes y con una visión de ser reconocidos cada día con las mejores prendas del mercado.

Cumpliendo con las expectativas del mercado y con las exigencias de los clientes para dejar satisfechos con sus necesidades y gustos, por esa razón contamos con el mejor personal administrativo de manera eficiente y ágil para brindar la mejor atención, es necesario contar con los mejores perfiles de cada empleado que cumplan con la expectativa que requiere la empresa

La creación de la empresa está bien estructurada con recurso humano calificado y una estructura organizacional lineal en la que existe responsabilidad directa e inmediata a los subordinados y con un plan de marketing bien establecido para poder competir con los posibles competidores.

# Capítulo 1

## 1.1 Antecedente Investigativo

La empresa **Todoparamibebe.Maby** es una empresa que se pondrá a la disposición de toda la población en la venta de ropa y accesorios de la mejor calidad, y con exclusivos modelos de las marcas reconocidas a nivel nacional e internacional. La idea se generó por la necesidad que no existen tiendas exclusivas donde se encuentre toda clase de ropa y artículos para bebés y niños de cero a doce meses y de uno a siete años, se considera que en el municipio existen tiendas dedicadas a la venta de ropa en general pero no cumplen con los estándares de calidad y el buen gusto que exige el cliente, se crea una oportunidad de establecer dicho negocio en la que ofrece una venta garantizada para satisfacer la necesidad de todos aquellos padres de familia que por alguna razón no pueden adquirir los productos de calidad.

Solo en el mercado existen veinte negocios dedicados a la venta de ropa y artículos para hombres, mujeres y niños en diferentes edades. Dentro de los cuales se puede mencionar: playeras, suéteres, baberos, mamelucos, pantalones, short, licras, pescadores, blusas, fajuelas, los accesorios son: pachas, arañas, carruajes, mamones, cargadores para bebés, otros.

Se cuenta con afluencia de venta por catálogo dentro de las empresas ya existentes los padres de familia que cuentan con un trabajo formal se inclinan por comprar sus productos bajo pedidos, se consideran prendas de vestir de mejor calidad para los bebés.

Estas prendas les permiten de alguna manera satisfacer sus necesidades y gustos; de esta manera compran lo que no encuentra en el mercado local. El sistema de compra por catálogo es irregular y genera descontento dentro de los consumidores debido al factor distancia y el mal camino de la carretera nunca está a tiempo para su entrega.

Las empresas en el mercado tienen un crecimiento aceptable acorde a sus capacidades pero dejan descuidado nichos de mercado que generan un gran potencial que permiten así el ingreso de una nueva empresa.

Por todo lo expuesto se puede concluir que las empresas existentes no se dan abasto en el cumplimiento de la demanda por factores tales como: distancia, logística, calidad, y precios, por

lo que se considera necesaria la apertura de un local que ofrezca todos estos productos en un solo lugar.

## Área de organización y Recursos Humanos

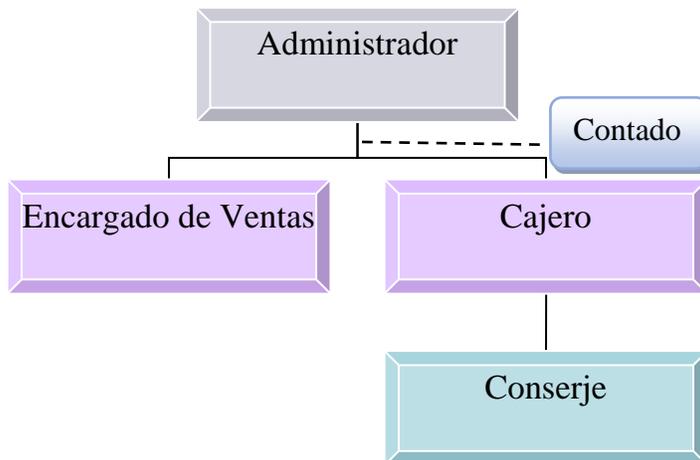
Estructura organizacional

Estructura lineal

Es la más simple de las estructuras de una organización en las que hay un solo jefe que da las directivas y órdenes al resto de los empleados. Existe una responsabilidad directa e inmediata, a los subordinados dependen de un solo superior.

Ilustración No. 01

Imagen No. 01



Fuente: elaboración propia

### Organización del recurso humano.

La empresa está constituida por cuatro empleados y un contador externo, son personas calificadas para la atención de la empresa y brindar un mejor servicio a los clientes que estén satisfechos con el servicio. Estarán contratados por contrato individual. Y tendrán un día de descanso por semana

Descripción y especificación de puestos.

Ilustración No. 02

Cuadro No. 01

Puesto	Administrador
Depende de:	Ninguno
Funciones:	Supervisar todas las áreas para saber las necesidades de la empresa y tomar decisiones correctas para el bien de la empresa misma.
Responsabilidades	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Establecer buenas relaciones en todos los niveles internos y externos para establecer el correcto uso de los recursos de la empresa.</li> <li>2. Tomar decisiones prontas e inteligentes basados en análisis que ayuden a analizar y actualizar las diferentes áreas.</li> <li>3. Estar al día con la competencia de nuevas formas y nuevos productos para elaborar planes de acción y no permanecer atrás.</li> <li>4. Hacer una empresa inteligente, dinámica, creativa y rentable.</li> <li>5. Lograr ventajas competitivas para la empresa que se vean reflejadas en una mayor remuneración económica necesaria para seguir líderes.</li> </ol>
Características requeridas	Tiene que ser una persona con principios y ética que no revele información importante acerca de la empresa, así como tener los conocimientos, actitud y aptitudes propias de un buen empresario; emprendedor; con carácter y capacidad para tomar decisiones en situaciones de estrés, como mínimo debe contar con un Técnico en Administración de Empresas o carreras afines.

Fuente: elaboración propia

Ilustración No. 03

Cuadro No. 02

Puesto	Encargado de Ventas
Depende de:	Administrador
Funciones:	Realizar las mejores ventas y tener una atención personalizado con los clientes para que tengan una buena imagen de la empresa.
Responsabilidades:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Coordinar con el Administrador para buscar los mejores nichos de mercado.</li> <li>2. Establecer las políticas de las ventas.</li> <li>3. Mantener un control de la cartera de clientes, que establezcan las normas que exigen.</li> <li>4. Verificar que estén satisfechos con el empaque y el manejo del producto.</li> <li>5. Coordinar con el Administrador para llevar el control de ventas y compras necesarias para contabilidad externa de la empresa TODOPARAMIBEBE.MABY.</li> <li>6. Encargarse de las relaciones públicas junto con el administrador para asegurar de mantener buenas relaciones humanas con clientes y proveedores.</li> </ol>
Características requeridas:	<p>Debe ser una persona con capacidad de negociación, carisma, decidida, pero prudente, analítica y bien relacionado.</p> <p>Con requisitos del puesto debe tener conocimientos en negocios ser contador o cursos aprobados en la carrera de administración de empresas.</p>

Fuente: elaboración propia

Ilustración No. 04

Cuadro No. 03

Puesto:	Cajero
Depende de:	Administrador
Funciones:	Garantizar las operaciones de la unidad de caja, efectuado actividades de recepción, entrega de custodia y dinero en efectivo y cheques, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la empresa y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja.
Responsabilidades	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manejo constante de equipos y materiales de fácil uso.</li> <li>2. Manejo de dinero en efectivo, cheques y otros documentos de valor para la empresa.</li> <li>3. Manejo de información confidencial directa.</li> <li>4. Cierre y cuadre de caja a diario.</li> </ol>
Características requeridas	<p>Ser una persona amigable con buenas relaciones humanas, con carisma, dedicada, pero prudente a su trabajo.</p> <p>Con requisitos del puesto que sea un Bachiller en Computación o Contador con experiencia en el ramo.</p>

Fuente: elaboración Propia

Ilustración No. 05

Cuadro No. 04

Puesto:	Conserje
Depende de:	Administrador o propietario
Funciones:	Mantener en condiciones de higiene y limpieza general las instalaciones del área asignada y el mobiliario y equipo correspondiente, como la limpieza periódica de las ventanas, techos y paredes de las instalaciones, y mejorar el ambiente y calidad de vida de los clientes y trabajadores.
Responsabilidades:	Mantener limpio el área asignada para tener un mejor ambiente cómodo e higiénico para tener un buen impacto de los clientes. Y otras funciones que se le sea asignada.
Características requeridas:	Ser una persona con iniciativa, dinamismo y espíritu de servicio, con habilidades para tratar en forma cortés y satisfactoria al público y compañeros de trabajo. Como requisitos del puesto contar con escolaridad primaria con experiencia en el ramo.

Fuente: elaboración propia

## 1.2 Marco Teórico

### Pequeña empresa

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope que está conformada por un número de personas que no excede determinado límite, además de aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

### Importancia de la pequeña empresa

La pequeña empresa ha cobrado cada día mayor importancia, se considera que no sólo constituye fuentes generadoras de ingresos y crecimiento económico para sus propietarios, sino para la economía en general, ofrece fuentes de trabajo en áreas especializadas.

### Características de la pequeña empresa

Las características de este sector empresarial son:

- Es una empresa de tipo familiar.
- Ubicación actual igual al lugar donde se inició.
- Mercado típico local o regional.
- Las actividades de control y dirección total se centran en el dueño.
- La empresa crece por la reinversión de utilidades.

Según la Cámara de la Industria de Guatemala tiene dos tipos de definiciones de las mipymes, una está destinada para el Programa de Bonos y sigue un criterio de cantidad de empleados, y la otra definición está destinada a definir empresas industriales con un criterio basado en activos totales, cantidad de empleados y ventas anuales. Por otra parte el Ministerio de Economía tiene otra definición que el criterio de cantidad de empleados. Según estas definiciones se pueden establecer los siguientes esquemas:

Ilustración No. 06

Cuadro No. 05

Criterio de la Cámara de la Industria de Guatemala para empresas industriales			
Tipo de empresa	Empleados	Ventas máximas anuales (Q)	Activos totales (Q)
Microempresa	1-10	hasta 60.000	hasta 50.000
Pequeña empresa	11-20	60.001-300.000	50.001-500.000
Mediana empresa	21-50	300.001-3.000.000	500.001-2.000.000

Ilustración No. 07

Cuadro No. 06

Tipo de Empresa	Empleados (Criterio de la Cámara de Comercio para el Programa de Bonos)	Empleados (Criterio del Ministerio de Economía)
Microempresa	1-5	1-10
Pequeña empresa	6-50	11-25
Mediana empresa	51-100	26-60

### 1.3 Entorno social

En la captura exitosa de un determinado nicho comercial, se encuentra el fundamento de observar el entorno social específico al que van dirigidos los productos. Factores de índole religioso, económico y social son determinantes en los hábitos de consumo. Un producto diseñado en función a estilos de vida y ocasiones de uso, así como al aprovechamiento y la funcionalidad requerida por el nicho, garantiza su competitividad en cualquier mercado.

#### Factores climáticos

El diseño de algunos productos en la industria de la confección de ropa infantil suele limitarse por el entorno climático de las zonas o mercado al que se pretende dirigir. Estos aspectos son relevantes para la conquista de mercados que exigen la funcionalidad óptima de los productos y mercados dónde el confort no es un valor agregado sino una constante a observar.

#### Clima

La temperatura promedio anual en Ixcán es de 32 C. y la precipitación promedio de 2,632 mm. En los 2,136 y los 4,327 mm. La humedad relativa anual es del 81%. Existen dos estaciones: El verano que es la época seca de diciembre a abril y el invierno, de mayo a noviembre. Los meses más lluviosos suelen ser de junio a noviembre, en los que sobrepasan los 600 mm y los menos lluviosos de febrero a abril, en los que no se llega a los 100 mm.

### 1.4 Mercadeo

La presencia de tiendas de ropa en el mercado local significa que existe un movimiento considerado en la compra de productos de vestir, para niños y bebés.

Cada vez juegan un rol importante en la estructura socioeconómica convirtiéndose en ficha fundamental en las compras para ellos, la ropa que se comercializa en la región, es adquirida en almacenes donde la forma de compra es solicitar por docenas las prendas por colores y/o tallas.

## Tipo de telas para la ropa de bebe

### Tela de algodón:

Esta es una fibra vegetal que se obtiene de la borra que recubre la semilla del algodnero. La alidada del algodón dependerá de su finura, pureza, brillo y por sobre todo la longitud de sus fibras: mayor longitud, más fino, resistente y regular es el hilo que se obtenga. El algodón es utilizado en muchas prendas de vestir por su gran poder absorbente, resistencia al calor, al lavado, no se apolilla ni se apelmaza y no acumula electricidad estática. El uso de algodón se encuentra en variedades de ropa de vestir para niños como calzas, poleras, calcetines camisas, camisetas, otros.

Las características físicas que debe reunir un juguete para ser un objeto seguro para los niños y bebes son:

1. Resistencia: si un niño golpea un juguete contra el suelo, éste no debe romperse fácil. Los materiales deben ser resistentes sólidos como para soportar tensiones sin roturas.
2. Protección: los juguetes que contengan bordes o salientes deben estar protegidos y perfectos, que al manipularlos no se produzcan arañazos, cortes o heridas.
3. El tamaño: los bebés, con frecuencia, se llevan los objetos a la boca. Si las piezas son muy pequeñas para su grupo de edad podrían producir un atragantamiento o asfixia. La normativa actual establece que los juguetes destinados a niños menores de tres años no deben contener piezas excesivas o pequeñas como bolitas, cuentas, botones.
4. La estabilidad: los juguetes que se utilizan para jugar en el agua tienen que garantizar la estabilidad del bebé o niño sobre esta superficie y en todo caso, minimizar el riesgo de hundimiento. Por ejemplo, los manguitos o flotadores.

5. El espacio: los juguetes que constituyan un espacio cerrado y que se pueda entrar en ellos (por ejemplo, las casitas de tamaño reducido) deben facilitar la salida de todos los ocupantes desde el interior.

6. La energía: los juguetes que se desplazan o que ponen en movimiento otro objeto (un arco al lanzar una flecha, una pistola, dardos.) deben tener la energía adecuada para no producir ningún daño, sobre todo, en caso de que el objeto impacte contra una superficie y rebote en el bebé o niño. Asimismo, la punta de estos objetos debe ser de materiales elásticos y su extremo no debe ser afilado. Igual ocurre con los juguetes que por su funcionamiento desprenden calor. Éstos no deben alcanzar temperaturas que puedan producir quemaduras o heridas.

#### Materiales que no se quemen con facilidad:

La inflamabilidad es la facilidad que presenta un cuerpo (gas, líquido o sólido) para encenderse y propagarse a través de sus llamas.

Los juguetes cuyos materiales sean inflamables deben llevar una etiqueta o marcado que advierta sobre su peligrosidad.

La actual normativa establece que los juguetes deben estar compuestos de materiales que:

- No se quemen y ardan con facilidad al estar expuestos a una fuente de calor, por ejemplo una llama o una chispa.
- Si arden, que lo hagan despacio y que la llama no se propague al resto de elementos del juguete.
- No contengan elementos o sustancias que puedan explotar.

## Materiales seguros

Los juguetes deben estar fabricados con materiales inocuos para la salud del bebé o niño. De forma que si los menores los manipulan y estos objetos entran en contacto con su piel, mucosas u ojos, no les perjudiquen o intoxiquen.

## Control de la energía

Los juguetes que necesiten pilas para su funcionamiento deben contenerlas en un espacio cerrado y de difícil apertura para el bebé o niño. Además, las pilas deben indicar, en un lugar visible, su tensión nominal.

Las propiedades eléctricas: los juguetes eléctricos no pueden exceder los 24 voltios y los cables deben estar aislados para evitar posibles quemaduras o electrocuciones en el bebé o niño.

Las propiedades radiactivas: los juguetes no pueden contener sustancias radiactivas.

## Materiales fáciles de limpiar

Los materiales de los juguetes deben poder facilitar su limpieza para evitar la acumulación de bacterias o gérmenes que puedan causar alguna enfermedad.

### 1.5 Descripción de la empresa

Será una empresa moderna, eficiente, dedicada a la venta y comercialización de ropa y accesorios de alta calidad y exclusividad para bebés y niños.

**Todoparamibebe.Maby** será una entidad nueva en el mercado y con personal calificado para cada una de las áreas. Con capacidad de ofrecer productos de marcas a clientes potenciales en el área.

Las áreas con que contará son: administración, ventas y caja. Con el objetivo de satisfacer las exigencias y necesidades del mercado, brindándoles calidad, imagen, eficiencia, innovación y creatividad, ser empresa líder en el mercado en el ámbito de ropa y accesorios para bebés y niños.

El fin es la innovación de los productos a través de marcas reconocidas para lo cual se realiza una planificación en tiempo, cumplimiento y servicio.

Denominación o nombre de la empresa:

Boutique “**Todoparamibebé.Maby**”

Slogan

“El lugar favorito de tu bebé”

Tamaño

Ser una empresa pequeña con una visión a mediano plazo y crecer a una entidad mediana en los primeros cinco años.

## 1.6 Mercado Objetivo

Está enfocado a padres de familia con bebés y niños de cero a siete años de edad, de una clase social media, con estilo de vida moderno, vistiéndose a la moda con marcas reconocidas a nivel nacional e internacional.

Producto

Los productos que se ofrecerán son de la mejor calidad, de las mejores marcas como: Zeppelin, Bebé crece, Carter's y otros. Todoparamibebé.Maby ofrecerá desde la pieza más elegante hasta la casual como: pantalones, camisas, playeritas, camisetas, calcetines, baberos, pantys y otros. También se ofrecerán accesorios: bottle warmer, calienta dos biberones, cuna summer infantil, baby pod, ideal para aprender a sentarse, moisés portátil, moisés mecedoras, silla de comer

portátil, asiento para bañera, arañas, carruajes otros. Las prendas son de calidad y tienen un carácter individual y original.

## Diferenciación

La empresa será una entidad en la cual se diferenciará por su calidad, eficiencia, honestidad y precios. Establecer un valor agregado en los productos para satisfacer la cartera de clientes, implementado un software que facilite el uso de las tarjetas de crédito y débito. Así como el control de inventario, pedidos, facturación y compras.

Las empresas ya existentes no cuentan con esta tecnología ni exclusividad en la ropa de bebés y niños.

## Presentación de la idea

Será una empresa enfocada hacia un nicho de mercado para padres de familia que tienen niños y bebés de cero a siete años o en estado de gestación, con las mejores marcas en ropa y accesorios de la mejor calidad reconocida a nivel nacional e internacional.

## Indica lo que es el mercado donde se desenvolverá la empresa

Se considera un mercado potencial, en definitiva se tiene poder adquisitivo para la compra de ropa y accesorios. En el mercado local se puede conseguir ropa de bebés y niños entre las edades de cero a siete años de diferentes precios pero no de calidad, en las camisas en tela de algodón y camisetas en telas poco convencionales para el clima de la región y que las costuras no duran, La ponderación en el crecimiento tanto de la población como en la demanda de los productos que permite tener una visión positiva para una nueva empresa. Existen empresas dedicadas a la venta de ropa para toda ocasión y estas son las más importantes, pero no concentradas en satisfacer todas las necesidades de la clientela.

## ¿Qué tamaño tiene?

La empresa **Todoparamibebe.Maby**, contará con un local que será alquilado que mide 10x15 mts. Y con todo el mobiliario y equipo, como: equipo de computación, papelería y útiles otros. Y

tendrá su baño privado respectivo, el local está elaborado de block y lámina y está en un buen lugar de acceso para la población.

### ¿Qué capacidad tiene el mercado?

El proyecto está definido para atender un 60% de la población de las zonas 1,2 y 3 de la cabecera municipal de Playa Grande, y otras zonas y colonias cercanas a la cabecera municipal, para lo cual se cuenta con un inventario de mercadería con capacidad para atender dicho porcentaje de las compras que se realicen, Cuenta con demanda del producto que se presente en mayoría. Se considera que la demanda del producto no es en mayoría ni de todos los días pero hay meses que se consideran que habrá demanda de los productos que se presentarán fiestas importantes donde la mayoría de familias consideran la compra de ropa para la familia e hijos.

El municipio de Playa Grande, ha desarrollado a gran escala y su poder adquisitivo, según el censo poblacional del área de salud de Ixcán, la población se ha desarrollado en Ixcán en el área económica son: la producción de granos básicos, ganadería, comercio, asalariados, y otros.

### Cuál ha sido la tendencia del mercado

En cuanto a la tendencia del mercado se puede observar que los últimos años ha habido alzas y bajas en los precios los cuales no han sido significativos para el sector familiar a pesar de los inconvenientes que existen para hacer sus compras a su gusto y con los productos y marcas deseadas existen preferencias en comprar por catálogo y las pocas tiendas que se caracterizan por ofrecer productos de mejor calidad.

### Crecimiento del sector

El sector familiar ha crecido en gran escala de los 104,287 habitantes que tiene poco más o menos el municipio de Playa Grande Ixcán según información proporcionada por el área de salud de Ixcán, y un 15% son niños entre las edades de cero a siete años, y cada vez más exigen productos de mejor calidad de los cuales son demandados como: las camisetas frescas de zeppelín, las camisas y pantalones 100% algodón por lo fresco debido al clima de la región,

debido a que hoy en día la información se da por medio de TV o revistas en donde están las nuevas tendencias a la moda.

### **Demanda del producto, entre otras**

Se ha considerado un producto demandado por la población y se considera necesario para las familia que están en espera de bebés y darán a luz este producto es necesario tenerlo a la mano y cuidar de sus niños recién nacidos donde la empresa estará para atenderlos brindándoles los mejores servicios, ofreciéndoles las mejores marcas de calidad y prestigio, sin embargo existen meses que se consideran la compra de ropa como: mayo, septiembre y diciembre que son los meses más importantes del año en donde la mayoría de familias adquieren ropa para sus hijos.

### **Datos estadísticos sobre la rama del producto o empresa**

Según información proporcionada por el departamento de servicios públicos municipales de los 375 negocios inscritos que funcionan con lo establecido 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 impuestos están publicados en el Diario oficial de fecha 20 de febrero de 2012. Que todos los negocios están 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% otros.

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

La evolución de la actividad económica del país, la tendencia favorable en los últimos años y la descripción del escenario.

La economía de Guatemala es la propia de un país en desarrollo, la mayor economía de América Central, y la novena de América Latina. El país mantiene unos fundamentos macroeconómicos

sólidos en los últimos años. El nivel económico de la población es medio bajo con un 50% de sus habitantes que se encuentran por debajo del umbral de la pobreza y un 15% en pobreza extrema.

El sector más grande en la economía guatemalteca es la agricultura, en Guatemala el mayor exportador mundial de cardamomo, el quinto exportador de azúcar y el séptimo productor de café. El sector del turismo es el segundo generador de divisas para el país tras las remesas de los emigrantes, la industria es una importante rama de la economía guatemalteca y el sector de servicios se aumenta en importancia. Los sectores que más aportan al PIB en Guatemala son:

Agricultura y pesca: durante años pasados, el turismo y la exportación de textiles y productos agrícolas no tradicionales como vegetales de invierno, frutas y flores se han incrementado, mientras que las exportaciones más tradicionales como el azúcar, bananas, y café, es primer exportador mundial de alverja china, quinto en azúcar y séptimo de café gourmet siguen representando una gran porción del mercado de exportación.

La pesca es importante en la costa sur, en los departamentos de Escuintla y Retalhuleu, los principales productos de exportación son los camarones, langostas y calamares.

La Minería en Guatemala el único metal existente en grandes cantidades es el níquel, cuya extracción se destina mayores cantidades a la exportación.

Industria: las principales industrias se dedican a la transformación de alimentos, ensamblado de vehículos, aparatos eléctricos, pinturas, farmacéuticas, bebidas, editoriales y textiles, entre otras dirigido a los mercados domésticos de Estados Unidos y Centroamérica

El turismo: se convirtió en uno de los motores principales de la economía, Guatemala recibe alrededor de dos millones de turistas cada año.

Estados Unidos es el mayor socio comercial del país, proveyendo el 41% de las importaciones de Guatemala y recibiendo el 34% de sus exportaciones. El sector público es pequeño y está reduciéndose, con sus actividades de negocios limitadas a servicios públicos algunos de los

cuales se han privatizado puertos, aeropuertos, y varias instituciones financieras orientadas al desarrollo.

### 1.7 Definición de la empresa

Nombre comercial:

Boutique “Todoparamibebe.Maby”, será un lugar acogedor en donde los padres de familia encontrarán todo lo que necesitan para sus hijos desde los primeros días hasta los siete años de edad, todo en ropa y accesorios que satisfagan sus necesidades y belleza con productos de marcas. Sera una empresa con carácter responsable, honestidad y lealtad con un compromiso hacia los clientes.

### 1.8 Logotipo:

El color azul es un color que representa confianza y sabiduría, el amarillo simboliza la felicidad e innovación, el color rosado representa la inocencia que son la parte principal de la empresa los bebes y el color verde representa la naturaleza y frescura en un ambiente sano y saludable.

Ilustración No. 08

Imagen No. 02



Fuente: elaboración propia

## Marca

Las marcas que estarán a la venta en la empresa serán: Zeppelin, Bebe crece, Carter's, Disney, Lovable, Ilusión, y marcas de accesorios son; Ismall Creative, Evenflo, Gerber, marcas reconocidas nivel nacional e internacional por su suavidad, calidad y duración ofreciéndoles productos de calidad.

### 1.9 Aspectos legales o legalización de la empresa:

Aspectos legales para inscripción de una empresa individual se fundamentan en el código de comercio en el Decreto 2-70 en sus Art.2, 4, 6,334, 335 y 372 y dicen lo siguiente.

#### Artículo 2. Comerciantes.

Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente:

- 1° La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- 2° La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
- 3° La Banca, seguros y fianzas.
- 4° Las auxiliares de las anteriores.

#### Artículo 4. Cosas mercantiles.

Son cosas mercantiles:

- 1° Los títulos de crédito.
- 2° La empresa mercantil y sus elementos.
- 3° Las patentes de invención y de modelo, las marcas, los nombres, los avisos y anuncios comerciales.

#### Artículo 6. Capacidad.

Tienen capacidad para ser comerciantes las personas individuales y jurídicas que, conforme al Código Civil, son hábiles para contratar y obligarse.

Artículo 334. Obligados al Registro.

Es obligatoria la inscripción en el Registro Mercantil jurisdiccional:

- 1°. De los comerciantes individuales que tengan un capital de dos mil quetzales o más.
- 2°. De todas las sociedades mercantiles.
- 3°. De empresas y establecimientos mercantiles comprendidos dentro de estos extremos.
- 4°. De los hechos y relaciones jurídicas que especifiquen las leyes.
- 5°. De los auxiliares de comercio.

La inscripción de comerciantes individuales, auxiliares de comercio y de las empresas y establecimientos mercantiles, deberá solicitarse dentro de un mes de haberse constituido como tales o de haberse abierto la empresa o el establecimiento.

El de las sociedades, dentro del mes siguiente al otorgamiento de la escritura de constitución.

Este mismo plazo rige para los demás hechos y relaciones jurídicas.

Artículo 335. Comerciante individual.

La inscripción del comerciante individual se hará mediante declaración jurada del interesado, consignada en formulario con firma autenticada, que comprenderá:

- 1°. Nombres y apellidos completos, edad, estado civil, nacionalidad, domicilio y dirección.
- 2°. Actividad a que se dedique.
- 3°. Régimen económico de su matrimonio, si fuere casado o unido de hecho.
- 4°. Nombre de su empresa y sus establecimientos y sus direcciones.
- 5°. Fecha en que haya dado principio su actividad mercantil.

El registrador razonará la cédula de vecindad o DPI del interesado.

Artículo 372. Autorización de libros o registros.

Los libros de inventarios y de primera entrada o diario, el mayor o centralizador y el de estados financieros, deberán ser autorizados por el Registro Mercantil.

Dec. No. 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado IVA

Artículo 37. De los libros de compras y de ventas. Independientemente de las obligaciones que establece el Código de Comercio en cuanto a la contabilidad mercantil los contribuyentes deberán

llevar y mantener al día un libro de compras y servicios recibidos y otro de ventas y servicios prestados. El reglamento indicará la forma y condiciones que deberán reunir tales libros que podrán ser llevados en forma manual o computarizada.

Se entiende, a los efectos de fiscalización del impuesto, que los registros de compras y ventas están al día, si han sido asentadas en ellos las operaciones declaradas dentro de los dos meses siguientes a que corresponda la declaración presentada.

### Procedimientos de inscripción (SAT, Registro Mercantil y el IGSS).

Ante la SAT.

- Formulario SAT 361 autorización de tercera persona para realizar la gestión de inscripción de la empresa.
- Formulario SAT 162 para acreditar la imprenta.
- Formulario SAT 169 a través de BANCA SAT
- Formulario SAT 52 para la habilitación de libros correspondientes para la empresa.
- Formulario SAT 14 Inscripción de pequeño contribuyente
- Formulario SAT 2042 Régimen simplificado pequeño contribuyente

Ante el Registro Mercantil

- Forma R-M-SCC-C-V solicitud de inscripción de comerciante individual y empresa.

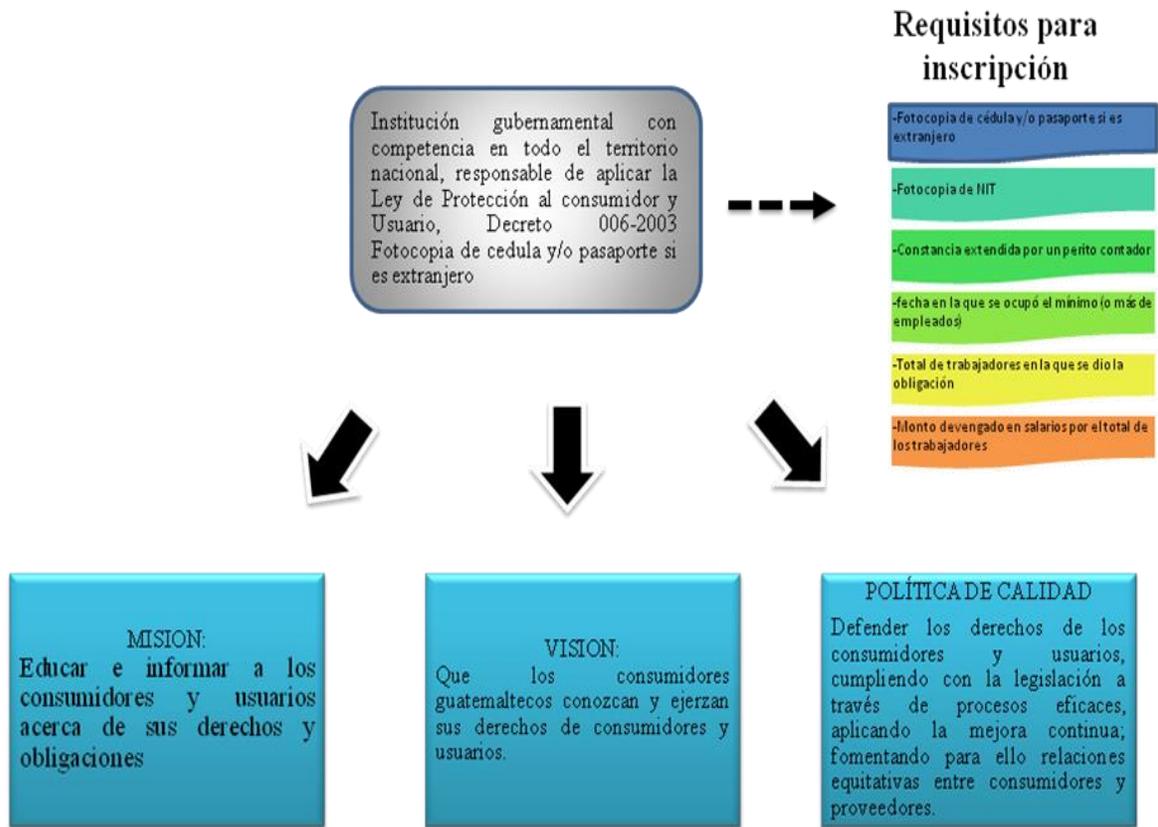
Ante el IGSS

- Formulario DRPT-001
- Fotocopia de DPI
- Fotocopia de NIT

- Flujo gramas

Ilustración No.09  
Imagen No. 03

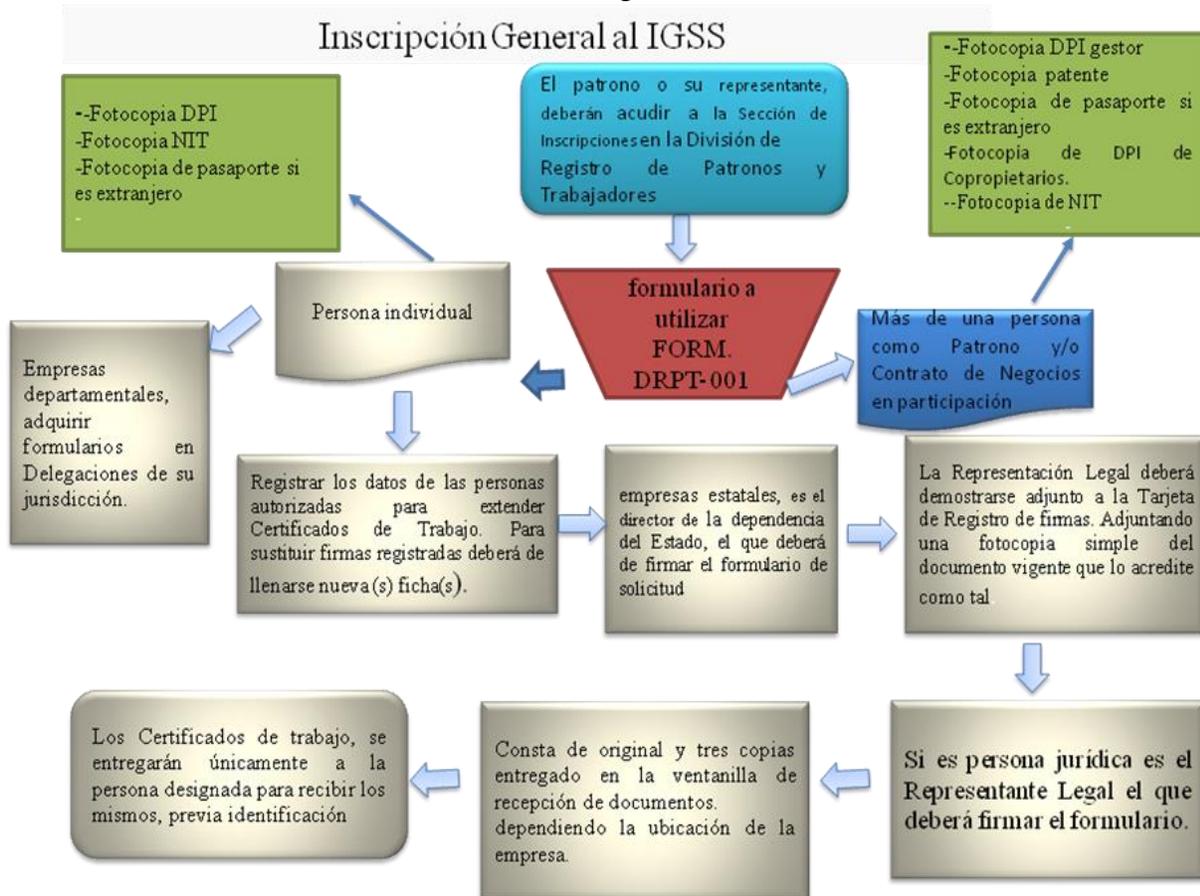
**DIRECCION DE ATENCION Y ASISTENCIA AL CONSUMIDOR (DIACO):**



Fuente: Elaboración propia

Ilustración No. 10

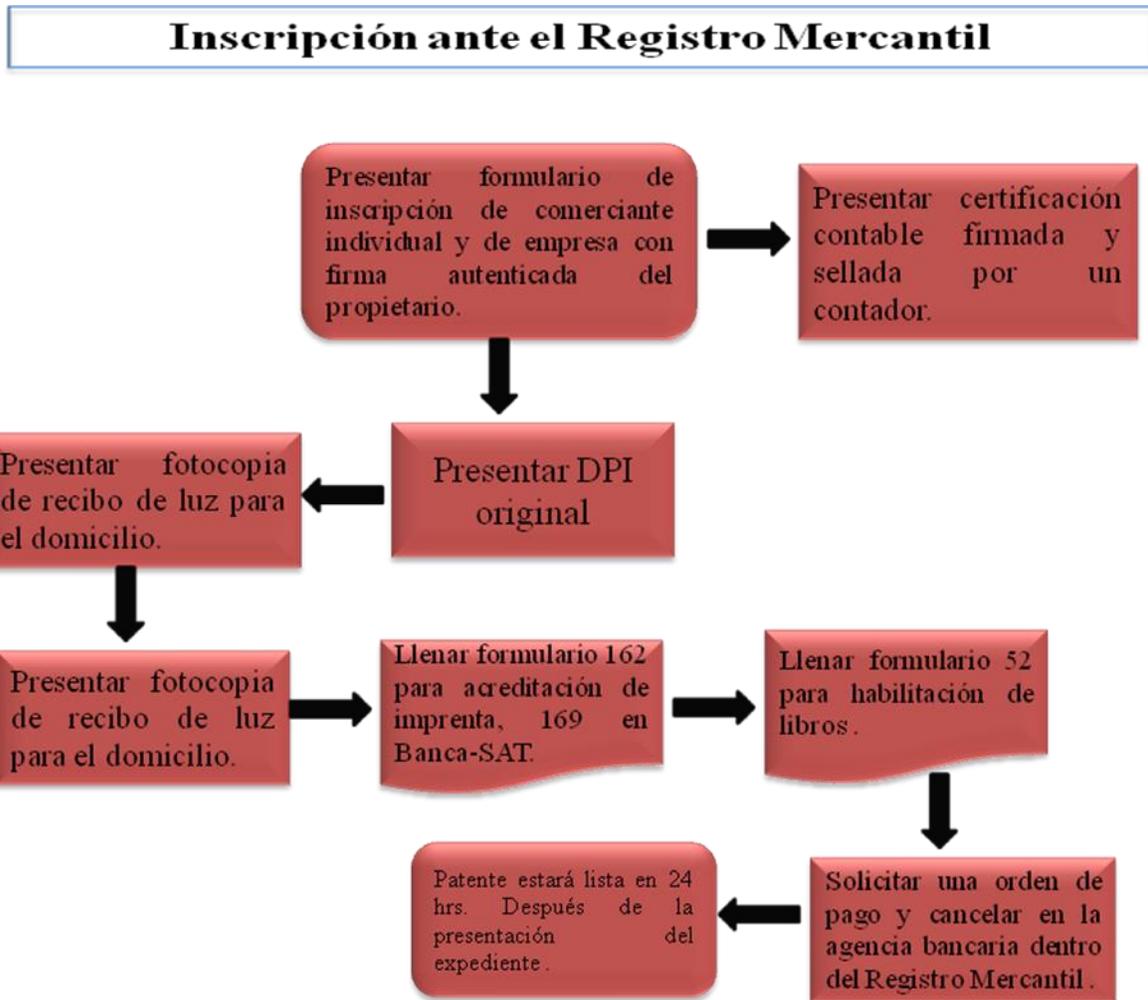
Imagen No.04



Fuente: Elaboración propia

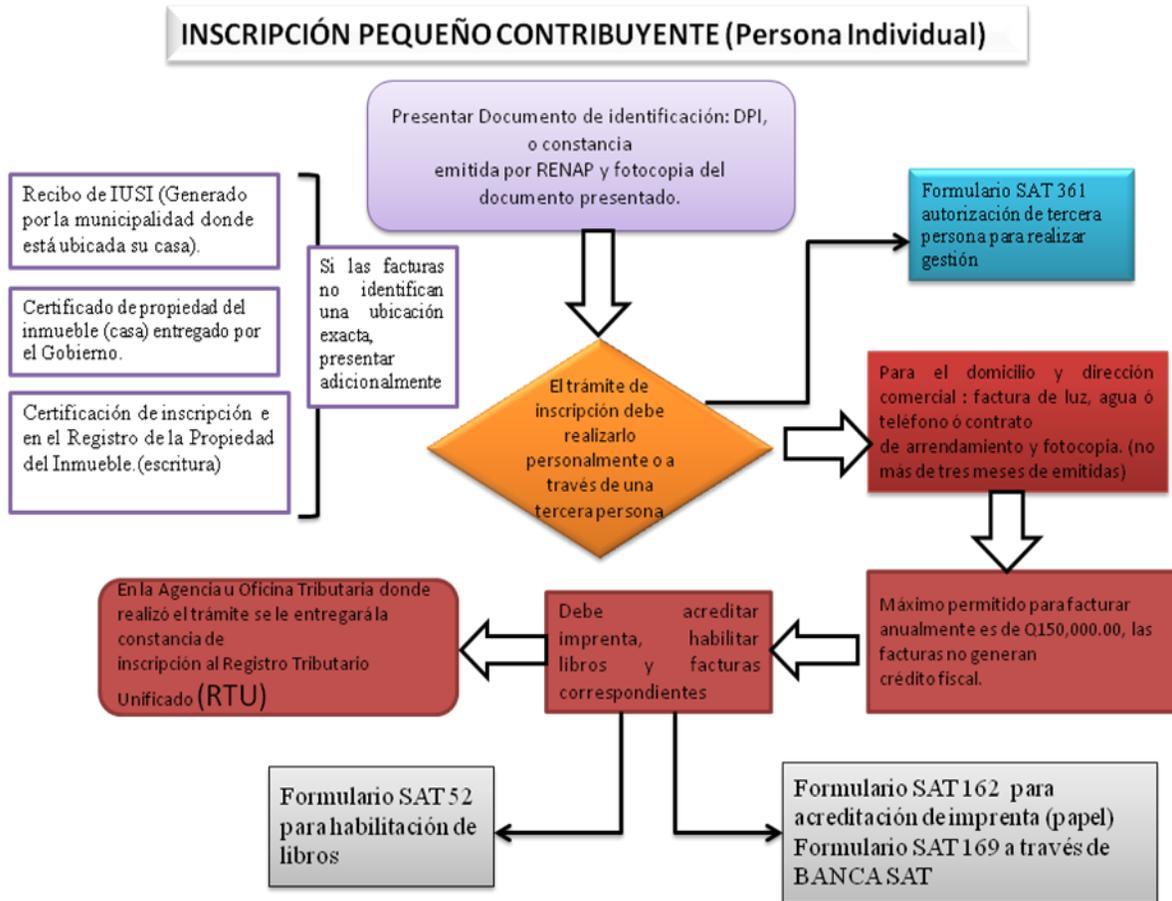
Ilustración No. 11

Imagen No.05



Fuente: Elaboración propia

Ilustración No. 12  
 Imagen No. 06



Fuente: Elaboración propia

## Localización

La empresa estará ubicada en la 2da Av. Y 2da calle, calle del Hangar 1, enfrente de la Iglesia de Dios Evangelio Completo lote 114 de la zona 1 de Playa Grande Ixcán, es considerada una zona transitable y reconocida por la población.

## Misión

Somos una empresa de ropa de bebés y niños, reconocida y orientada al desarrollo local, dirigida a padres de familia con niños de cero a siete años ofreciéndoles los mejores productos de calidad y precio.

## Visión

Ocupar en la región la posición de una empresa líder en el mercado con nuevas tendencias e ideas de innovación ofreciendo nuevos productos de las mejores marcas de calidad y precio que satisfagan las necesidades y preferencias de los clientes.

## Metas

Lograr posicionarse en el mercado meta con un producto de excelente calidad y con una nueva alternativa en innovación.

Ser reconocida a nivel local por sus servicios y productos de calidad.

## Objetivos

- Ofrecer comodidad, frescura y protección para los bebés y niños.
- Estar atentos y abiertos a las tendencias de la moda y necesidades de la sociedad, para assimilarlas y responder en forma proactiva y práctica, así la vigencia de la filosofía de la empresa.
- Brindar elegancia y estilo a toda la cartera de clientes
- Entregar como empresa productos y servicios alternativos de calidad a precios competitivos.

## Valores

Exclusividad, honradez, calidad, compromiso, lealtad, respeto mutuo, confianza y fe en Dios, son los pilares que inspiran cada una de las decisiones y las acciones de la empresa. Estos valores son los que permite mantenerse firme y con fortaleza a lo largo del tiempo.

## Capítulo 2

### 2.1 Tipo de investigación descriptiva<sup>1</sup>

El tipo de investigación que se realizó es de tipo descriptivo para comprender los valores y el comportamiento de potenciales clientes, proveedores, competidores y trabajadores. Para ello es importante estudiar las tradiciones, los valores y principios éticos, las creencias, las normas, las preferencias, los gustos y las actitudes frente al consumo.

El estudio del entorno tecnológico busca identificar las tendencias de la innovación tecnológica en los procesos de producción y apoyo en la administración, así como el grado de adopción que de ella hagan los competidores.

### 2.2 Sujetos de la investigación

Padres de familia de la zona 1,2 y 3 del municipio de Ixcán,

Se realizó la investigación en la zona 1,2 y 3 en la que participaron una cantidad de padres de familia respondiendo con su puño y letra cada una de las interrogantes que formaron la encuesta.

### 2.3 Instrumentos

La encuesta<sup>2</sup>

Se hizo un estudio por medio de un cuestionario previamente diseñado, para que los padres de familia puedan responder claramente con sus propias palabras con el fin de conocer sus opiniones y características de acuerdo con la naturaleza de la investigación.

---

<sup>1</sup> Libro de Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación, Segunda Edición NASSIR SAPAG CHAIN, Capitulo 1, punto 1.1 Estudios de viabilidad pagina 25 y 26.

<sup>2</sup> Libro de Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación, Segunda Edición NASSIR SAPAG CHAIN, Capitulo 3, punto 3.2.2 Investigación de mercado pagina 107 y 108.

## 2.4 Procedimientos

Con el objeto de llevar a cabo la Práctica Empresarial Dirigida PED, es indispensable realizar las siguientes actividades:

Se realizó la selección del tema, se procedió a realizar la consulta para considerar si era factible abordar el tema, se recopiló la información sobre los antecedentes del mercado local en las instancias correspondientes, seguidamente se determina la población sujeta a investigación y hacer uso de los instrumentos determinados para recabar toda la información necesaria para el desarrollo de la investigación y poder establecer conclusiones y recomendaciones.

Se procedió al análisis de los resultados obtenidos en las encuestas, luego se realizó el análisis de resultados de la encuestas para obtener el resultado de la investigación.

Se consultaron documentos escritos proporcionados por las instancias correspondientes Municipalidad, Área de Salud, con el objeto de sustentar la investigación.

## Capítulo 3

### 3.1 Resultado de la Investigación

Después de haber desarrollado todas las actividades planificadas y obtener toda la información que permite determinar la situación actual del mercado local y su comportamiento de acuerdo a la naturaleza de la investigación es necesario implementar todas las sugerencias y recomendaciones para el buen funcionamiento de la empresa.

### 3.2 Análisis FODA

Ilustración No. 13  
Cuadro No. 07

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: right;">Factores Internos</div> <div style="text-align: left;">Factores Externos</div> </div>	<b>Fortalezas (F)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelos exclusivos a buen precio.</li> <li>• Variedad en tallas y colores.</li> <li>• Concepto novedoso de la tienda.</li> <li>• Calidad y diseño.</li> <li>• Ubicación estratégica del local</li> </ul>	<b>Debilidades (D)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca publicidad debido a la falta de recursos.</li> <li>• Falta de variedad en diseños de ropa.</li> </ul>
<b>Oportunidades (O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidad incrementar</li> </ul>	<b>Estrategias (DA)</b> Darnos a conocer con programas	<b>Estrategias (DO)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar estudios de mercado</li> </ul>

<p>nuestros ingresos con promociones especializadas en temporadas especiales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar las fallas de los competidores.</li> </ul>	<p>sociales, programas de educación y de la niñez que sean para beneficien de la sociedad.</p>	<p>para saber cómo estamos posicionados en el mercado</p> <p>Aprovechar los medios de publicitarios para atraer nuevos clientes.</p>
<p>Amenazas (A)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crisis económica</li> <li>• Aumento de la competencia</li> <li>• Inestabilidad política y económica en el país.</li> </ul>	<p>Estrategias (FA)</p> <p>Mejorar la calidad de en el servicio al cliente para darle un buen prestigio a la empresa.</p>	<p>Estrategias (FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitar al personal de manera constante para la atención personalizada al cliente.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

### 3.3 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Ilustración No. 14

Imagen No. 07



Fuente: Elaboracion propia.

- **Amenaza de nuevos competidores**

La amenaza de nuevos competidores es poca pero con la entrada de la franja transversal de norte se esperan nuevas empresas que entren al mercado ofreciendo los mismos productos de calidad y marcas por ello hay que diferenciarnos por medio de la publicidad, que es muy importante para este mercado, para la competencia y hay que tener barreras de entrada como pueden ser:

- Las ventajas de costos
- La diferenciación constante de los productos
- La economía en escala

- **Poder de negociación con los proveedores**

El poder de negociación con los proveedores es baja ya que no es complicada la negociación de proveerme productos para la empresa de los cuales requiero para cumplir con la demanda de los clientes en el mercado y porque no existe mucha competencia en el mercado.

- **Poder de negociación con los compradores.**

El poder de negociación con los clientes es alta ya que el producto que se ofrece lo pueden encontrar en otras empresas aunque no de la misma calidad pero a menor precio por lo que compensará sus necesidades en el momento que lo necesite por lo que el poder convérselos de ser fieles a nuestros productos o marcas es alta para que no con facilidad puedan sustituir por nuestros productos con otros similares pero de menor calidad.

- **Amenazas de productos sustitutos**

Existen varias empresas ofreciendo los mismos productos en ropa y accesorios para bebés y niños pero no de la misma calidad y marcas en lo que fácilmente pueden ser sustituidos por los padres de familia y que suponen una competencia para la empresa.

- Rivalidad entre los competidores

La rivalidad entre competidores no es numerosa aunque existen empresa que ofrecen el mismo producto pero no de la misma calidad.

Por lo que la boutique “TODOPARAMIBEBE.MABY” ofrecerá servicio personalizado y a domicilio cuando y contada con una página en las redes sociales para que los padres de familia puedan hacer sus compras desde su hogar o empresa donde laboren y sus compras serán entregadas en la puerta de sus casas.

## Competidores

### Empresas que participan en el mercado

La Boutique Todoparamibebemaby, considera que las empresas que figuran dentro del mercado se caracterizan por ofrecer ropa en general por lo que cabe decir que no es una competencia fuerte. En el mercado no se cuenta con empresas exclusivas enfocadas a un solo nicho de mercado.

Como competidores se pueden mencionar:

- Variedades la moda 1 y 2.
- Daycris Boutique
- Variedades Scarleth
- La ropa americana

### Localización y número de competidores.

- Variedades la Moda no. 1, está ubicada en el interior del mercado la paz de la zona 1 y la sucursal No. 2 está frente al mercado la económica salida a ingenieros cerca de la terminal de buses de la zona 1.
- Daycris Boutique está ubicado en la colonia nueva amanecer lote 139 de la zona 1.
- Variedades Scarleth está posicionada en la calle principal la calzada Álvaro Colom, calle a la parroquia frente a la panadería la bendición.
- Venta de ropa americana interior del mercado la paz

### 3.4 Análisis de mercado

#### Crecimiento del mercado, producción local.

Ha medida que la producción local ha ido en crecimiento el mercado local ha sido equivalente, y existe toda clase de negocios como: farmacias, ventas de ropa en general, venta de teléfonos, ferrerías otros. Por el factor distancia el mercado no logra cubrir todas las necesidades.

#### Cuánto ha sido el crecimiento en los últimos cinco años

Según información proporcionada por el departamento de servicios públicos municipales en el año 2010 habían registrados 228 negocios, para el año 2011 263, aumento en un 15.63%, para el años 2012 una cantidad de 310 negocios, en un 18%, y en este momento figuran 375 negocios registrados que corresponden a un aumento del 21% se considera que existen muchos negocios que forman parte del mercado informal por no estar legales e inscritos en al SAT.

#### Respecto a cada producto cuál ha sido la tendencia

Los negocios que figuran en el municipio que comercializan ropa en general para hombres, mujeres y niños, y no están enfocados a la venta de ropa de bebe y niños y accesorios de una mejor calidad, su actuación ha sido la venta por catálogos o viajar a comprar al municipio más cercano como es Cobán Alta Verapaz. Sin embargo la venta por catálogo es un poco informal no es seguro todo lo que se solicita por la metodología que se usa y a veces no cuenta la empresa para surtir todo lo que se le solicita.

A medida que el mercado ha ido en aumento han venido productos nuevos y el medio informativos es por medio de la radio, se considera que el mercado local los productos que se venden no cuentan con variedad en cuanto a estilos y tallas para poder escoger al gusto y necesidades del comprador la mayoría de negocios se dedican a vender lo mismo y no se preocupan en la innovación de sus productos o artículos nuevos, y hasta la fecha no existe un negocio dedicado a la venta de ropa y accesorios para bebes y niños, para el beneficio,

comodidad y calidad de padres de familia que la compra de mejores productos que satisfacen sus necesidades.

### Estudio de la oferta del producto a nivel local

De acuerdo a la información recopilada en el mercado local un trajecito de niño está entre los precios Q65.00 Q75.00 esto va de acuerdo a su calidad, y adquirir en los negocios de la región están entre Q90.00 a Q125.00 que no son de catálogos ni marcas y adquiriéndolos por catálogos están entre Q180.00 a Q350.00 estos se distinguen por su calidad.

Sin embargo los accesorios en el mercado local están a Q25.00 a Q50.00 que son productos de menor calidad y comprándolos en las boutiques suelen estar a Q180.00 Q500.00 y por catálogo son más caros Q600.00 a Q800.00.

### Empresas representativas del sector,

Las empresas que trabajan en el mercado ofreciendo ropa y accesorios para niños y bebés, son pocas y no están enfocadas a ofrecer productos de calidad y marcas para satisfacer a familias que tienen niños y bebé entre las edades de cero a siete años de edad.

### Demanda potencial.

Según los datos estadísticos del censo 2011 en las zonas 1, 2 y 3 existe un gran número de padres de familia con bebés y niños entre las edades de cero a siete años de edad al que está enfocada la empresa.

Según censo el poblacional del área de Salud de Playa Grande, Ixcán Quiché tiene 51,748 mujeres que corresponden al 46.6% de la población de Ixcán y 12,975 oscilan entre las edades de cero a siete años de edad.

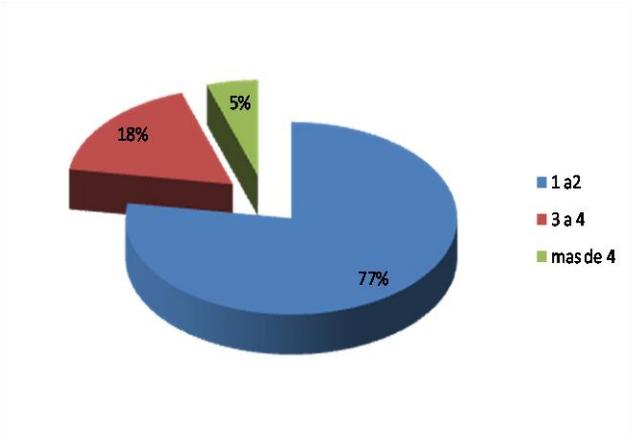
## 3.5 Análisis de resultado

Se realizó un cuestionario a padres de familia para conocer cuál es su opinión sobre las preferencias de las marcas de ropa para bebés y niños de cero a siete años, solicitándoles su

apoyo en sus respuestas para tener información amplia, luego de ser tabulados los datos se obtuvo los resultados que se presentan en las siguientes gráficas

Ilustración No. 15  
Gráfica No. 01

1. ¿Cuántos hijos tiene?

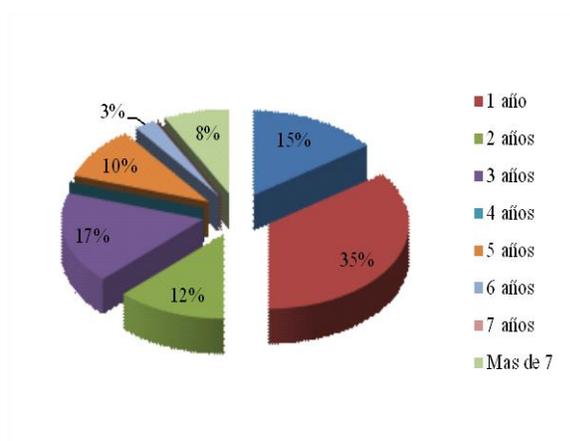


Según los datos recabados por la encuestas realizada de las 40 personas encuestadas del 100% el 77% de las familias cuentan con 1 a 2 hijos, y el 18% con 3 a 4 y el 5% con más de 4 hijos cabe decir que hay un gran número de niños para el nicho de mercado al cual está enfocado la empresa.

Ilustración No. 16

Gráfica No. 02

2. ¿Cuál es la edad de sus hijos?

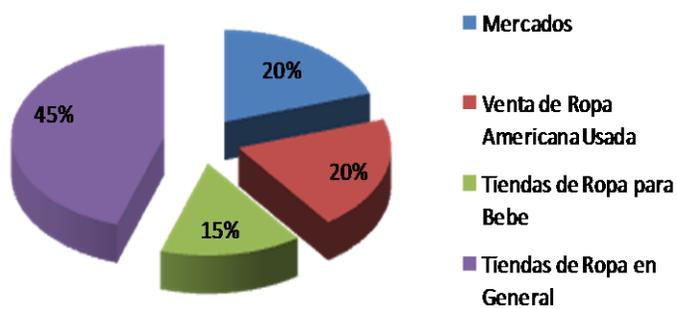


Según los datos estadísticos de la encuesta realizada muestra que la mayor parte de niños están entre las edades de 1 años a 4 años. Entre estas edades son a la cual va dirigido la empresa.

Ilustración No. 17

Gráfica No. 03

3. ¿Lugares que frecuenta en la compra de ropa para sus hijos?

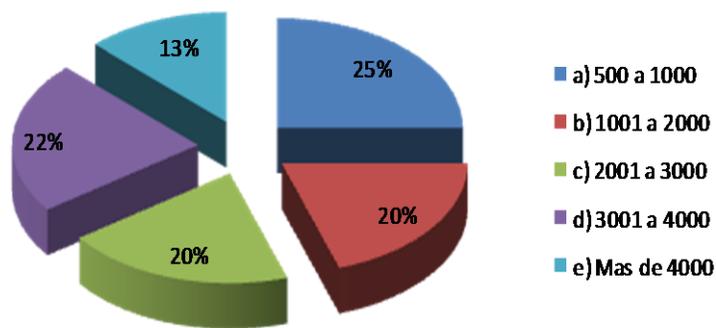


Según los datos recabados por la encuesta las familias le compran ropa a sus hijos un 45% comprar en tiendas de venta de ropa en general y un 20% por en mercados, 20% en venta de ropa americana y un 15% adquieren sus productos en tiendas de ropa para bebés. Las personas en el municipio están acostumbrados a comprar en dichas tiendas porque no tienen opción o otras tiendas mejores en venta de ropa y los que compran en ropa en tiendas de bebé es porque tienen la opción de salir a otros municipios a hacer sus compras

Ilustración No. 18

Gráfica No. 04

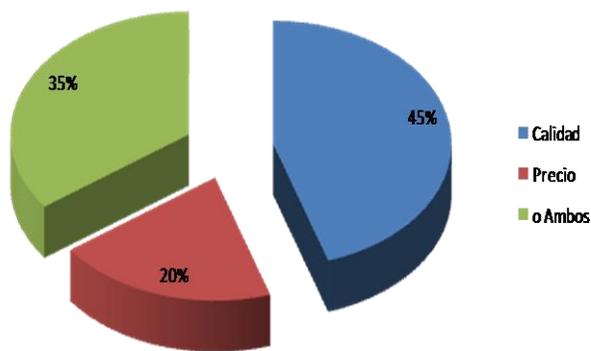
4) ¿Cuánto es su ingreso mensual?



El ingreso mensual de las familias encuestadas según los datos estadísticos están entre 20001 a 4000 quetzales mensual por lo apartan para las compras de ropa de sus hijos entre un 10% a un 15%.

Ilustración 19  
Gráfica No. 05

1. ¿Qué busca en la compra de ropa para sus hijos?

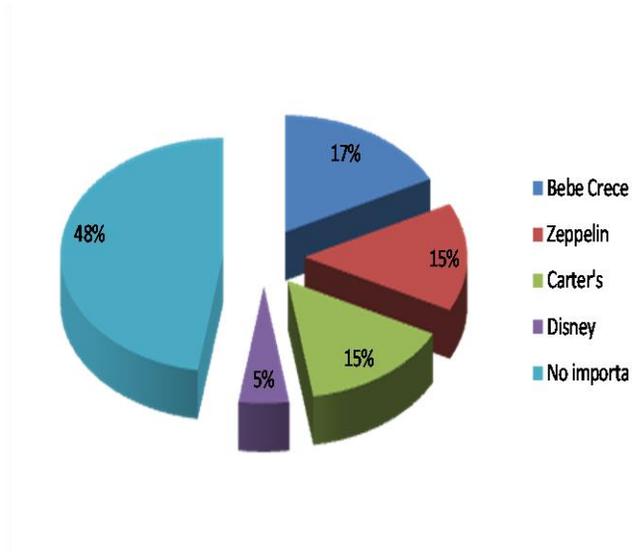


Según los datos estadísticos de las 40 personas encuestadas del 100% el 45% de las familias lo que buscan a la hora de comprar ropa para sus hijos es calidad y 20% lo que buscan es el precio y no calidad y un 35% buscan ambas cosas en el producto.

Ilustración No. 20

Gráfica No. 06

2. ¿Sus marcas favoritas en la compra de ropa para sus hijos?

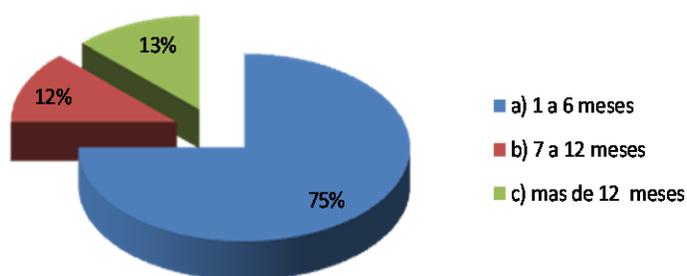


De las 40 personas encuestadas al 48% no les importa la marca de ropa que les compran a sus hijos sino lo que buscan es calidad en el producto que adquieren y el 52% adquieren la ropa en diferentes marcas a las cuales les confían la elaboración de que están hechos.

Ilustración No. 21

Gráfica No. 07

3. ¿Con qué frecuencia adquiere ropa para sus hijos?

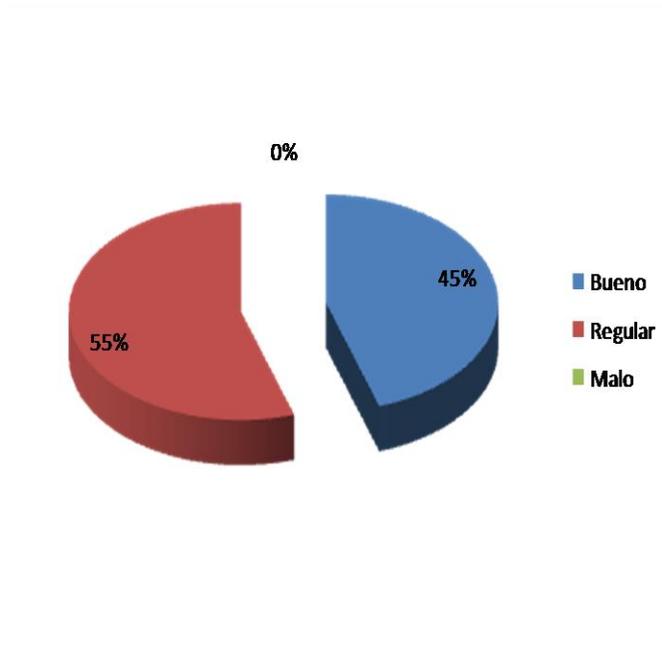


Las familias encuestas y según datos estadísticos el 75% adquieren ropa para sus hijos entre los meses de 1 a 6, es cuando más necesitan la ropa porque están en ciclo escolar para los de 4 a 7 años que son las edades escolares y un 12% compra de 7 a 12 meses y comprar en las épocas de fin de año y un 13% prefiere comprar de 12 meses en adelante ya que sus compras son un poco más elevados porque compran para largo tiempo.

Ilustración No. 22

Gráfica No. 08

4. ¿Cómo considera la calidad y precio en los lugares que frecuenta para hacer sus compras de ropa para satisfacer sus necesidades?

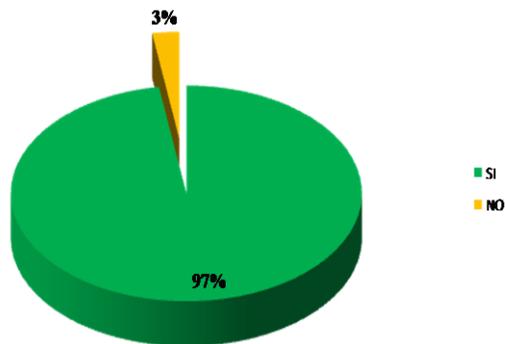


Según datos estadísticos de las personas encuestadas de los lugares en donde adquieren ropa para sus hijos las familias del municipio los consideran adecuados un 45% considera buena la calidad y el precio del producto y un 55% regular.

Ilustración No. 23

Gráfica No. 09

5. ¿Pagaría lo justo por ropa de calidad?

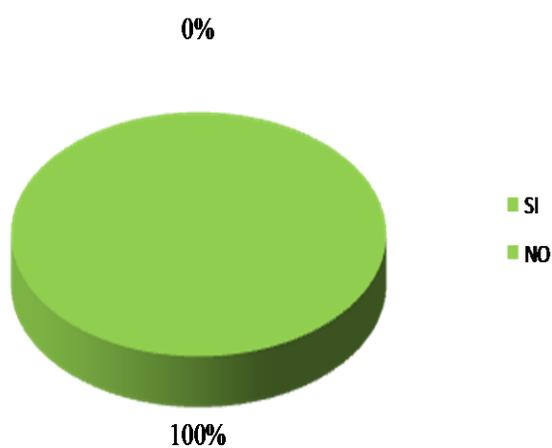


Según las personas encuestadas el 97% están dispuestas a pagar lo justo por la compra de ropa de mejor calidad a precios no muy altos y un 3% no está de acuerdo en pagar por la calidad del producto.

Ilustración No. 24

Gráfica No. 10

6. ¿Le compra juguetes adecuados a sus hijos de las edades menores de siete años?

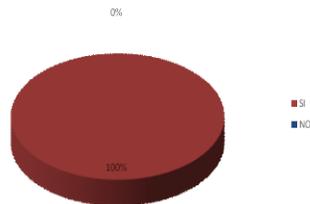


De las 40 personas encuestadas del 100% de las familias el 100% dice que si le compra juguetes adecuados a sus hijos en donde se percatan a comprar los adecuados y ver la clase de material del producto para no causar accidentes a sus hijos.

Ilustración No. 25

Gráfica No. 11

7. ¿Sabe de la importancia de los juguetes para los niños menores de siete años y que clase de materiales deben de ser elaborados?



Del 100% de las familias encuestadas sabe de la importancia de los materiales que requieren en la compra de juguetes a niños menores de 7 años.

### 3.6 Estrategia competitiva

Las estrategias competitivas son las más importantes en la creación de una empresa, por medio de ellas se da a conocer y logra posicionarse en el mercado y sobre todo lograr el éxito empresarial y obtener buena rentabilidad de la misma.

#### Nicho de mercado.

Padres de familia con bebés y niños de cero a siete años de edad en el municipio de Ixcán de la zona 1,2 y 3 de la cabecera municipal.

#### Segmentación geográfica.

De acuerdo al área donde funciona la empresa segmentara las personas habitantes de la Zona 1, 2 y 3 del Municipio de Playa Grande, Ixcán, El Quiché, como compradores fijos de los productos.

#### Segmentación demográfica.

Los productos están destinados a padres de familia que tienen bebés y niños entre las edades de cero a siete años, se tendrán a la venta desde las tallas más pequeñas hasta la talla 7, se cuenta con una amplia gama de colores y telas que favorecen el gusto de cada persona y de acorde a su edad.

#### Segmentación psicográficas.

Productos dirigidos a la población infantil de la Zona 1, 2 y 3 del municipio, que opta por adquirir productos en ropa y accesorios de la mejor calidad de la que ofrece el mercado local y precios considerados.

#### Segmentación conductual.

Los compradores para este tipo de productos no necesitan de una ocasión que se pueda mencionar debido a que por naturaleza se convierte en una necesidad para las familias

Ixcaneos. Sin embargo se ofrecerán productos de calidad y marcas para satisfacer sus gustos ofreciéndoles materiales de calidad y comodidad, sin dejar que el significado de las prendas para la piel del bebe son especiales y deben distinguirse del resto de piezas que la conforman.

## Objetivo

Satisfacer a toda la cartera de clientes con productos de calidad a precios competitivos satisfaciendo las necesidades y gustos.

## Estructura de capital

La estructuración del aporte del capital es forma individual, donde una sola persona es propietario de la empresa quien se beneficiará de las ganancias, también es responsable de todas las pérdidas de la empresa que asumirá con todo su patrimonio.

Ilustración No. 26  
Cuadro No. 08

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Aporte inicial	161,963.00	61.83
Préstamo a Institución Bancaria	100,000.00	38.17
<b>Total</b>	<b>261,963.00</b>	<b>100</b>
Institución Financiera	Banco Banrural S.A.	
Tasa de interés	12%	
Tiempo en años	5 años	

Fuente: elaboración propia

## Capital e inversión en activos del proyecto

La inversión inicial del proyecto consistirá en la compra de todos los activos necesarios para la empresa y para la apertura de la misma lo cual consistirá en: mobiliarios y equipo, equipo de computación, gastos de administración e instalación, publicidad, alquiler, material de empaque, otros.

Ilustración No. 27  
Cuadro No. 09

Hoja de resumen de pagos por préstamo  
En Agencia Banrural S.A. No. 40 de Playa Grande, Ixcán, Quiché

Monto: Q.100, 000.00

Pagos: mensuales

Plazo: cinco años

Tasa interés: 12%

<b>Div.</b>	<b>Saldo capital</b>	<b>Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>
1	100,000.00	1666.67	1000.00	2666.67
2	98,333.33	1666.67	1000.00	2666.67
3	96,666.66	1666.67	1000.00	2666.67
4	94,999.99	1666.67	1000.00	2666.67
5	93,333.32	1666.67	1000.00	2666.67
6	91,666.65	1666.67	1000.00	2666.67
7	89,999.98	1666.67	1000.00	2666.67
8	88,333.31	1666.67	1000.00	2666.67
9	86,666.64	1666.67	1000.00	2666.67
10	84,999.97	1666.67	1000.00	2666.67
11	83,333.30	1666.67	1000.00	2666.67
12	81,666.63	1666.67	1000.00	2666.67
13	79,999.96	1666.67	1000.00	2666.67
14	78,333.29	1666.67	1000.00	2666.67
15	76,666.62	1666.67	1000.00	2666.67
16	74,999.95	1666.67	1000.00	2666.67
17	73,333.28	1666.67	1000.00	2666.67
18	71,666.61	1666.67	1000.00	2666.67
19	69,999.94	1666.67	1000.00	2666.67
20	68,333.27	1666.67	1000.00	2666.67
21	66,666.60	1666.67	1000.00	2666.67
22	64,999.93	1666.67	1000.00	2666.67
23	63,333.26	1666.67	1000.00	2666.67
24	61,666.59	1666.67	1000.00	2666.67
25	59,999.92	1666.67	1000.00	2666.67

26	58,333.25	1666.67	1000.00	2666.67
27	56,666.58	1666.67	1000.00	2666.67
28	54,999.91	1666.67	1000.00	2666.67
29	53,333.24	1666.67	1000.00	2666.67
30	51,666.57	1666.67	1000.00	2666.67
31	49,999.90	1666.67	1000.00	2666.67
32	48,333.23	1666.67	1000.00	2666.67
33	46,666.56	1666.67	1000.00	2666.67
34	44,999.89	1666.67	1000.00	2666.67
35	43,333.22	1666.67	1000.00	2666.67
36	41,666.55	1666.67	1000.00	2666.67
37	39,999.98	1666.67	1000.00	2666.67
38	38,333.21	1666.67	1000.00	2666.67
39	36,666.54	1666.67	1000.00	2666.67
40	34,999.87	1666.67	1000.00	2666.67
41	33,333.20	1666.67	1000.00	2666.67
42	31,666.53	1666.67	1000.00	2666.67
43	29,999.86	1666.67	1000.00	2666.67
44	28,333.19	1666.67	1000.00	2666.67
45	26,666.52	1666.67	1000.00	2666.67
46	24,999.85	1666.67	1000.00	2666.67
47	23,333.18	1666.67	1000.00	2666.67
48	21,666.51	1666.67	1000.00	2666.67
49	19,999.84	1666.67	1000.00	2666.67
50	18,333.17	1666.67	1000.00	2666.67
51	16,666.50	1666.67	1000.00	2666.67
52	14,999.83	1666.67	1000.00	2666.67
53	13,333.16	1666.67	1000.00	2666.67
54	11,666.49	1666.67	1000.00	2666.67
55	9,999.82	1666.67	1000.00	2666.67
56	8,333.15	1666.67	1000.00	2666.67
57	6,666.48	1666.67	1000.00	2666.67
58	4,999.81	1666.67	1000.00	2666.67
59	3,333.14	1666.67	1000.00	2666.67
60	1,666.47	1666.47	1000.00	2666.47

Fuente: Elaboración propia



## Plaza

La empresa esta posicionada en un lugar estratégico reconocido por toda la población y un lugar accesible y reconocido en el municipio.

- Canales de Distribución
- Canal directo

Por medio de los vendedores se tendrá un contacto directo con el consumidor, o por medio de la línea telefónica que pueden comunicarse desde su hogar a la empresa, por medio de correo electrónico que cuenta la empresa que es un medio directo.

- Canales Digitales

Por medio de las redes sociales

## Promoción (campana publicitaria),

- 500 volantes para repartirlos en las diferentes calles y avenidas de las zonas.
- La televisión por medio de un contrato por seis meses con el canal de TV Ixcán.
- La radio, paquete de spots de lunes a viernes transmitiéndolo todos los días en diferentes horarios.

## Promoción de ventas

- Paquetes para ofertarles a los clientes motivándoles a que conozcan la calidad del producto.
- Proporcionándoles un cupones o vales para que los utilicen para pagar parte de lo que adquieran en la empresa
- Premiar la fidelidad de los clientes dándoles bonos o dinero en efectivo.
- Ofrecer producto en oferta al final de cada temporada.

## 3.8 Estrategias de ventas

- Ofrecer un mejor servicio de calidad de los clientes
- Mejorar la fachada de la tienda, tener mayor rotación en el inventario.

- Asesoramientos en montaje en baby shower
- Ofrecer variedad y calidad de los productos.
- Servicio a domicilio

### Estrategias de comunicación

Para tener una buena comunicación entre empresa y consumidores es necesario tener varias vías de comunicación para tratar de conocer y poder brindar un mejor servicio a del producto.

- Crear una página en las redes sociales para dar a conocer la empresa y los productos que se ofrece y así poder brindarles un mejor servicio a las madres empleadas que desde su trabajo puedan seleccionar lo que más le conviene y que puedan hacer sus compra por internet.
- E-commerce: consiste en la compra y venta de productos en línea tales como el internet
- Customer: servicio al cliente.
- Marketing Boca a Boca: es una técnica que consiste en pasar información por medios verbales, especialmente recomendaciones para que compren los productos de la empresa.

### 3.9 Área de Aprovisionamiento e insumos

- Proveedores
- Empresa de Zeppelin en Guatemala.

Ilustración No. 29

Cuadro No. 10

	<b>Marca Zeppelin</b>	<b>Precio/Unitario</b>	<b>Precio por docena</b>	<b>Total</b>
2	Docenas de calzoncillo con elástico liso de talla de 2 a 8 meses.	Q 18.00	Q216.00	Q 432.00
1	Docena de calzoncillos con elástico de pelotitas de talla de 9 a 14 meses.	Q 20.40	Q244.80	Q 244.80

2	Docenas de calzoncillos con elástico rayado talla de 2 a 8 meses.	Q 22.00	Q264.00	Q 528.00
2	Docenas de calzoncitos de zeppelín de 5 a 8 meses.	Q 18.50	Q222.00	Q 444.00
2	Docenas de calzoncitos alemana de zeppelín de 8 a 12 meses.	Q 24.00	Q288.00	Q 576.00
3	Docenas de camiseta alemana de zeppelín de 2 a 4 meses.	Q 16.00	Q196.00	Q 576.00
2	Docenas de camiseta alemana de zeppelín de 5 a 8 meses.	Q 17.50	Q210.00	Q 420.00
1	Docena de camiseta alemana de zeppelín de 9 a 12 meses.	Q 20.00	Q240.00	Q 240.00
2	Docenas de camisetas de florecitas de zeppelín de 5 a 8 meses.	Q 18.50	Q222.00	Q 444.00
2	Docenas de camisetas de corazoncito de zeppelín de 2 a 8 meses.	Q 24.00	Q288.00	Q 576.00
1	Docena de conjunto de huellitas marca zeppelín de 1 a 4 meses	Q 45.00	Q270.00	Q 540.00
1	Docena de suetercito de sedalina de zeppelín de 2 a 6 meses.	Q 35.00	Q420.00	Q 420.00
1	Docena de suetercito de sedalina de zeppelín de 6 a 12 meses	Q 40.00	Q480.00	Q 480.00
1	Docena de pants de sedalina de zeppelín de 1 a 6 meses.	Q 35.00	Q420.00	Q 420.00
1	Docena de pants de sedalina de zeppelín de 6 a 12 meses.	Q 40	Q480.00	Q 480.00
1	Docena de fajuelas de sedalina de zeppelín lisas.	Q 10.00	Q120.00	Q 120.00
1	Docena de fajuelas de sedalina de zeppelín de osito	Q 10.00	Q120.00	Q 120.00
1	Docena de guantes lisas de zeppelín de 1 a 5 meses	Q 8.50	Q112.00	Q 112.00
1	Docena de gorritos de zeppelín de 1 a 6 meses	Q 18.50	Q222.00	Q 222.00
2	Docenas de baberos de zeppelín	Q 19.00	Q228.00	Q 456.00
2	Docenas de Pañuelos de zeppelín para mamas	Q 18.50	Q222.00	Q 444.00
	<b>Total</b>			<b>Q 8,294.80</b>

Fuente: elaboración propia

- Empresa Marca Ilusión es una empresa colombiana

Ilustración No. 30

Cuadro No. 11

	<b>Marca Ilusión</b>	Precio unitario	Paquete	Total
5	Paquete de 3 Bóxer de Calzoncillos de niños modelo 33770 entre las tallas de 4-6-8-10	Q155.00	Q 465.00	Q 2325.00
4	Paquetes de 3 camisetas modelo 34770 de las tallas 2-4-6-8-10	Q 107.00	Q 320.00	Q 1,280.00
5	Paquetes de 3 camisetas para niñas modelo 35780 tallas 2-4-6-8.	Q 105.00	Q 315.00	Q 1575.00
4	Paquetes 6 de blúmer para niñas modelo 36785	Q 62.00	Q 372.00	Q 1488.00
	<b>Total</b>			<b>Q 6,668.00</b>

Fuente: elaboración propia

- Empresa Marca Lovable en venta de ropa para niños

Ilustración No. 31

Cuadro No. 12

	<b>Marca Lovable</b>	Paquete	Total
8	Tripack de calzoncitos de niña Lovable de 2 a 8 meses.	Q 75.00	Q 600.00
2	Docenas de camiseta de niñas marca Lovable de 1 a 6 meses.	Q 45.00	Q 1080.00
	<b>Total</b>		<b>Q 1,680.00</b>

Fuente: elaboración propia

- Carter's es una empresa española que ofrece ropa de marca ubicada en Guatemala

Ilustración No. 32

Cuadro No.13

	<b>Marca Carter's</b>	Precio unitario	Total
1	Docena de mameluco marca Carter's con cuello liso de 1 a 4 meses.	Q 70.00	Q 840.00

1	Docena de mameluco con cuello rayado de 6 a 12 meses.	Q 80.00	Q 960.00
1 doc.	Trajes de pantalón y camisa para niño talla 3 a 6 años.	Q150.00	Q 1800.00
1 doc.	de traje de pantalón pegado y blusa de niña con serigrafía bordado de princesa tallas de 4 a 7 años	Q145.00	Q1740.00
1 doc.	De pantalones de color negro y azul en tallas 3 a la 6. Años	Q 135.00	Q 1620.00
1 doc.	De camisas para niños de en diferentes colores talla de la 1 a la 4. Años	Q 85.00	Q 1020.00
1 doc.	De vestidos en diferentes colores en tallas de 6 a 18 meses.	Q 150.00	Q 1800.00
1 doc.	De Baberos en color rosado y celeste.	Q 40.00	Q 480.00
	<b>Total</b>		<b>Q 10,260.00</b>

Fuente: elaboración propia

- Empresa marca Bebe Crece venta de ropa y accesorios para bebe ubicada en Guatemala.

Ilustración No. 33

Cuadro No. 14

	<b>Bebe Crece</b>	Precio unitario	Total
2 doc.	De conjunto de short con serigrafía bordada de princesas en tallas 6 a 12 meses.	Q 80.00	Q 1,920.00
1 doc.	De conjunto de pescador y blusa con serigrafía bordada de 3 a 5 años.	Q 95.00	Q 1,140.00
1 doc.	De conjunto de pantalón y camisa con serigrafía del hombre araña en tallas de 4 a 7 años	Q 105.00	Q 1,260.00
2 doc.	De pantalones de niña levanta pompas pachuco en tallas de 4 a 7 años	Q 95.00	Q 2,280.00
1 doc.	De camisas manga corta en serigrafía del hombre araña y cars de 3 a 7 años	Q 85.00	Q 1,020.00
3 doc.	De camisas manga larga en varios colores en tallas de 1 a 3 años.	Q 50.00	Q 1,800.00
2 doc.	De conjunto de trajes de falda y blusa de talla de 2 a 5 años	Q 95.00	Q 2,280.00
	<b>Total</b>		<b>Q 11,700.00</b>

Fuente: elaboración Propia

Ilustración No. 34

Cuadro No. 15

	<b>DISNEY</b>	Precio unitario	Total
12	Batitas color café de changito de 1 a 4 años de edad	Q350.00	Q4,200.00
6	Batitas color rosado de osita de 3 a 6 años de edad	Q400.00	Q2,400.00
2 doc.	De playeras de niño en varios colores de 4 a 7 años	Q65.00	Q1,560.00
1 doc.	De blusas de niña estampadas de princesas en varios colores de 3 a 6 años.	Q65.00	Q780.00
1 doc.	De toallas pequeñas para baños	Q45.00	Q540.00
1 doc.	De conjunto de pantalón y blusa para niña de 2 a 4 años.	Q65.00	Q780.00
1 doc.	De conjunto de pantaloneta y playera para niño en varios colores en tallas de 1 a 3 años.	Q60.00	Q720.00
	<b>Total</b>		<b>10,200.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

- Marcas de Accesorios

Ilustración No. 35

Cuadro No. 16

	<b>Ismall Creative</b>	Precio unitario	Total
3	Estilizadores de pachas incluye 12 pachas en varios colores.	Q 300.00	Q 900.00
4	Sanitarios de entrenamiento en diferentes colores e imágenes.	Q 350.00	Q 1400.00
4	Arañas 2 color rosado y 2 color verde	Q 350.00	Q 1400.00
4	Moises mecedoras	Q 200.00	Q 600.00
6 doc.	De pachas con tira leche	Q 40.00	Q 240.00
4	Pachas de vidrio	Q 30.00	Q 120.00
			<b>Q 4660.00</b>

Fuente: Elaboración Propia.

Ilustración No. 36

Cuadro No. 17

	<b>Evenflo</b>	Precio unitario	Total
3	Portabebés en varios colores	Q 250.00	Q 750.00
2	Conjunto de bebe carruaje y silla	Q 1200.00	Q 2400.00
2	Carruajes en azul grande	Q 600.00	Q 1200.00
2	Moises portátil	Q 250.00	Q 500.00
1	Cuna summer infantil	Q 1500.00	Q 1500.00
3	Sillas de para comer portátil	Q 150.00	Q 450.00
2	Asientos para bañeras	Q 100.00	Q 200.00
2	Bañeras en azul y amarillo	Q 120.00	Q 240.00
	<b>Total</b>		<b>Q 7,240.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

Ilustración No. 37

Cuadro No. 18

	<b>Gerber</b>	Precio unitario	Precio por docena	Total
2 doc.	De pachas pequeñas	Q12.50	Q300.00	Q 600.00
2 doc.	De Mamones para pachas	Q 8.33	Q200.00	Q 400.00
	<b>Total</b>			<b>Q 1,000.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

Ilustración No. 38

Cuadro No. 19

	<b>DISNEY</b>	Precio unitario	Total
6	Pañaleras Pooh Musical grandes de 40x35 cm.	Q500.00	Q3,000.00
3	Pañalera Jirafita color café grande de 40x35 cm.	Q500.00	Q1,500.00
2	Pañaleras Pony color rosado grande de 40x35 cm.	Q500.00	Q1,000.00
	<b>Total</b>		<b>Q5,500.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Procedimientos (Costos de operación)

Ilustración No. 39

Cuadro No. 20

	<b>Gastos Administrativos</b>		
12	Pagos salario de Gerente Financiero	Q3,000.00	Q36,000.00
12	Pagos salario del cajero	Q2,600.00	Q31,200.00
12	Pagos salario conserje	Q2,550.00	Q30,600.00
12	Pagos salario de contador externo	Q300.00	Q3,600.00
			<b>Q101,400.00</b>
	<b>Gastos de Ventas</b>		
12	Sueldos de encargados de ventas	Q2,600.00	Q31,200.00
500	Volantes t/media carta papel bond a blanco y negro	Q0.45	Q225 .00
	Rotulo identificativo de 3x0.50 mts.	Q505.00	Q505.00
	Publicidad en radio (5 spot por día 3.80 c/u) 6 meses	Q570.00	Q3,420.00
	Publicidad en Televisión 6 meses consecutivos	Q550.00	Q3,300.00
			<b>Q38,650.00</b>
	<b>Gastos Generales</b>		
	Agua entubada	Q30.00	Q360.00
	Energía Eléctrica	Q150.00	Q1,800.00
	Recolección de basura	Q30.00	Q360.00
	Telefonía e Internet	Q140.00	1,680.00
	Papelería y Útiles de Oficina	Q200.00	Q2,400.00
	Útiles de limpieza	Q200.00	Q2,400.00
12	Meses de alquiler de local	Q1,500.00	18,000.00
	Fletes sobre compras	Q2,500.00	Q2,500.00
			<b>Q29,500.00</b>
	Gastos de Constitución		
	Tramite Patente de Comercio	Q900.00	Q900.00

	Autorización de Libros	Q150.00	Q150.00
	Facturas contables e inscripción	Q150.00	Q150.00
			<b>Q1,200.00</b>
	Mobiliario y Equipo		
1	Escritorios secretariales 3 gavetas con llave	Q3,500.00	Q3,500.00
1	Sillas ejecutivas color negro con brazos	Q2,500.00	Q2,500.00
3	Maniquís pequeños de cuerpo entero	Q500.00	Q2,500.00
	Maniquí pequeños de medio cuerpo	Q300.00	Q900.00
3	Docenas de cerchas pequeñas	Q170.00	Q510.00
2	Mostradores de vidrio y metal de 1x2	Q2,200.00	Q4,400.00
1	Mostrador de vidrio y metal de 1x1	Q1,100.00	Q1,100.00
4	Estanterías de metal	Q1,200.00	Q4,800.00
2	Exhibidores de metal de 1 metro de alto	700.00	1,400.00
1	Vitrina de vidrio y metal	1,600.00	1,600.00
2	Bancas de metal de 1x20	700.00	1,400.00
			<b>Q24,610.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## Capítulo 4

### 4.1 Estudio económico financiero

#### Estimación Inversión Inicial o Plan de Inversión

Ilustración No. 40

Cuadro No. 21

<b>Plan de Inversión</b>				
	<b>Activo Corriente</b>			
	Mercaderías		Q67,202.80	Q67,202.80
	<b>Activo No corriente</b>			
	<b>Mobiliario y equipo</b>			
5	Maniquís pequeños de cuerpo entero	Q500.00	Q2,500.00	
3	Maniquí pequeño de medio cuerpo	Q300.00	Q900.00	
3	Docenas de cercha pequeñas	Q170.00	Q 510.00	
2	Mostradores de vidrio y metal 1x2 metros.	Q2,200.00	Q4,400.00	
1	Mostrador de vidrio y metal de 1x1 metro.	Q1,100.00	Q1,100.00	
1	Vitrinas de vidrio y metal	Q1,600.00	Q1,600.00	
4	Estanterías de metal	Q1,200.00	Q4,800.00	
2	Exhibidores de metal de 1 metro de alto.	Q700.00	Q1,400.00	
2	Bancas de metal de 1x25	Q700.00	Q1,400.00	
1	Escritorio de metal con 3 gavetas color Negro.	Q3,500.00	Q3,500.00	
1	Silla Ejecutiva de 2 brazos color negro.	Q2,500.00	Q2,500.00	Q24,610.00
	<b>Equipo de Computación</b>			
1	Equipo de Computo marca LG	Q6,500.20	Q6,500.20	
1	Impresora Canon Ip 2700		Q350.00	Q6,850.20
	<b>Gastos de Operación</b>			
	<b>Gastos de Administración</b>	Q8,450.00	Q101,400.00	
	<b>Gastos de Ventas</b>	Q2,600.00	Q31,200.00	
	<b>Gastos de Constitución</b>		Q1,200.00	
	<b>Gastos Generales</b>	Q2,458.33	Q29,500.00	Q163,300.00
	Total de inversión inicial			<b>Q261,963.00</b>

Fuente: elaboración propia

## 4.2 Crecimiento anual

### Total de Compras por Trimestre a un año.

Ilustración No. 41

Cuadro No. 22

Producto	1er. Trimestre	2do. Trimestre	3er. Trimestre	4to. Trimestre	Total a 1 año
Bebes niños 0 a 12	Q 14,880.00	Q 12,455.00	Q 10,500.00	Q 7,200.00	Q 45,035.00
Bebes niñas de 0 a 12	Q 10,800.00	Q 11,200.00	Q 12,100.00	Q 10,860.00	Q 44,960.00
Niños de 1 a 7 años	Q 13,870.00	Q 15,100.00	Q 12,480.00	Q 13,000.00	Q 54,450.00
Niñas de 0 a 7 años	Q 12,765.00	Q 9,200.00	Q 10,980.00	Q 11,100.00	Q 44,045.00
Accesorios	Q 9,600.00	Q 7,100.00	Q 6,200.00	Q 8,080.00	Q 30,980.00
Juguetes	Q 8,520.00	Q 9,300.00	Q 7,100.00	Q 8,700.00	Q 33,620.00
		Q -			
		Q -			
<b>Total</b>	<b>Q 70,435.00</b>	<b>Q 64,355.00</b>	<b>Q 59,360.00</b>	<b>Q 58,940.00</b>	<b>Q 253,090.00</b>

Fuente: elaboración propia

### Proyección de Compras a 5 años al 3% anual

Ilustración No. 42

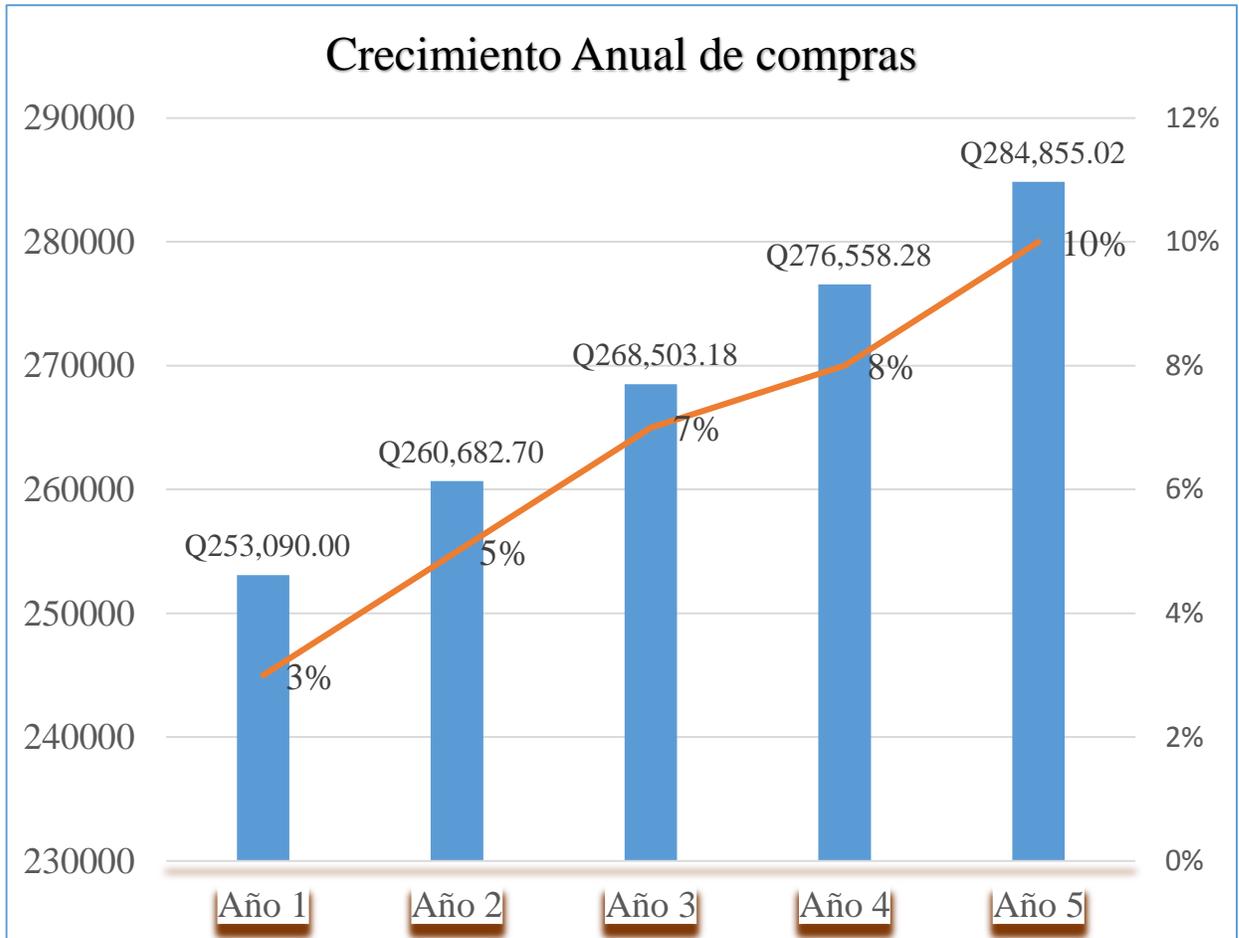
Cuadro No. 23

Años	Ingreso	Crecimiento Anual al 3%
1	Q 253,090.00	Q 7,592.70
2	Q 260,682.70	Q 7,820.48
3	Q 268,503.18	Q 8,055.10
4	Q 276,558.28	Q 8,296.75
5	Q 284,855.02	Q 8,545.65
<b>Total</b>	<b>Q 1,343,689.18</b>	<b>Q 40,310.68</b>

Fuente: elaboración propia

Ilustración No. 43

Grafica No. 12



Fuente: Elaboración propia

### Total de Ventas de Ingreso por trimestre a un año

Ilustración No. 44

Cuadro No. 24

Producto	1er. Trimestre	2do. Trimestre	3er. Trimestre	4to. Trimestre	Total a 1 año
Camisas y camisetas	Q 13500.00	Q 13500.00	Q 10,600.00	Q 15200.00	Q 52800.00
Pantalones y short	Q 10500.00	Q 10800.00	Q 6,800.00	Q 12400.00	Q 40500.00
Mamelucos	Q 8500.00	Q 9000.00	Q 8200.00	Q 4,000.00	Q 29700.00
Blusas	Q 10500.00	Q 13250.00	Q 8100.00	Q 12300.00	Q 44150.00
Faldas	Q 9000.00	Q 12875.00	Q 7200.00	Q 13500.00	Q 42575.00
Conjuntos para bebe	Q 11500.00	Q 11300.00	Q 9850.00	Q 16800.00	Q 49450.00
Ropa Interior	Q 8200.00	Q 7300.00	Q 6500.00	Q 10350.00	Q 32350.00
Accesorios en general.	Q 10,000.00	Q 9250.00	Q 6700.00	Q 10800.00	Q 36750.00
Varios	Q 7000.00	Q 8500.00	Q 6800.00	Q 6000.00	Q 28300.00
<b>Total</b>	<b>Q 88,700.00</b>	<b>Q 95775.00</b>	<b>Q 70750.00</b>	<b>Q 101350.00</b>	<b>356525.00</b>

Fuente: elaboración propia

### Proyección de ingresos de Ventas a 5 años

Ilustración No. 45

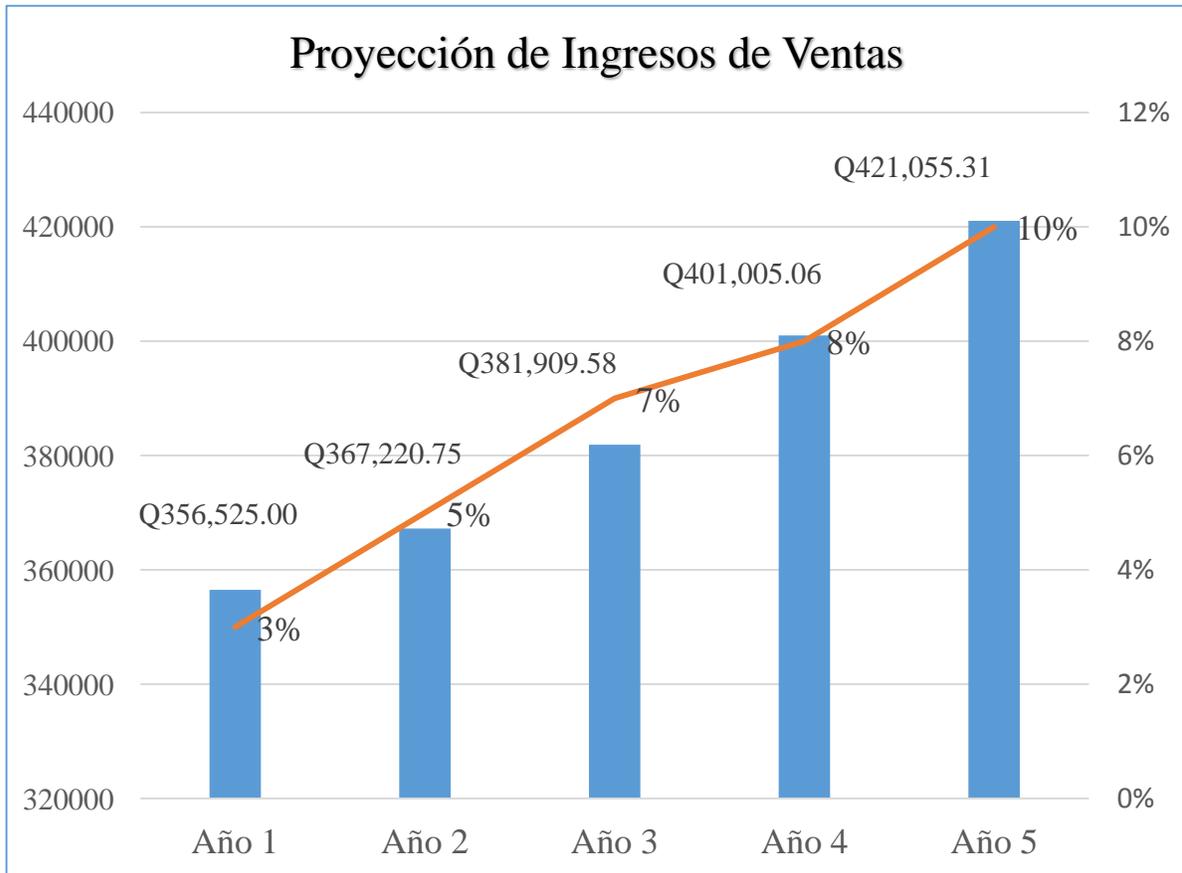
Cuadro No 25

Año	Ingreso	Crecimiento Anual
1	Q 356,525.00	Q 10,695.75
2	Q 367,220.75	Q 14,688.83
3	Q 381,909.58	Q 19,095.48
4	Q 401,005.06	Q 20,050.25
5	Q 421,055.31	Q 21,052.77
<b>Total</b>	<b>Q 1,927,715.70</b>	

Fuente: elaboración propia

Ilustración No. 46

Grafica No. 13



Fuente: Elaboración propia

### Proyección de Gastos Administrativos al 3%

Ilustración No. 47

Cuadro No. 26

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo del Admon	Q 3,000.00	Q 36,000.00	Q 37,080.00	Q 38,192.40	Q 39,338.17	Q 40,518.32
Sueldo del Cajero	Q 2,600.00	Q 31,200.00	Q 32,136.00	Q 33,100.08	Q 34,093.08	Q 35,115.87
Sueldo del Conserje	Q 2,550.00	Q 30,600.00	Q 31,518.00	Q 32,463.54	Q 33,437.45	Q 34,440.57
Sueldo del Contador Externos	Q 300.00	Q 3,600.00	Q 3,708.00	Q 3,819.24	Q 3,933.82	Q 4,051.83
<b>Total</b>	<b>Q 8,450.00</b>	<b>Q 101,400.00</b>	<b>Q 104,442.00</b>	<b>Q 107,575.26</b>	<b>Q 110,802.52</b>	<b>Q 114,126.59</b>

Fuente: elaboración propia

### Proyección de Gastos Generales a 1.5%

Ilustración No. 48

Cuadro No. 27

Descripción	Gasto Mensual	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Telefono e internet	Q 140.00	Q 1,680.00	Q 1,705.20	Q 1,730.78	Q 1,756.74	Q 1,783.09
Canon de Agua	Q 30.00	Q 360.00	Q 365.40	Q 370.88	Q 376.44	Q 382.09
Extraccion de Ripio y Basura	Q 30.00	Q 360.00	Q 365.40	Q 370.88	Q 376.44	Q 382.09
Papeleria y utiles	Q 167.00	Q 2,004.00	Q 2,034.06	Q 2,064.57	Q 2,095.54	Q 2,126.97
Utiles de limpieza	Q 200.00	Q 2,400.00	Q 2,436.00	Q 2,472.54	Q 2,509.63	Q 2,547.27
Fletes sobre compras	Q 150.00	Q 1,800.00	Q 1,827.00	Q 1,854.41	Q 1,882.23	Q 1,910.46
Material de Empaque	Q 183.33	Q 2,200.00	Q 2,233.00	Q 2,266.50	Q 2,300.50	Q 2,335.01
Energia Electrica	Q 150.00	Q 1,800.00	Q 1,827.00	Q 1,854.41	Q 1,882.23	Q 1,910.46
Alquiler	Q 1,500.00	Q 18,000.00	Q 18,270.00	Q 18,544.05	Q 18,822.21	Q 19,104.54
<b>Total</b>	<b>Q 2,550.33</b>	<b>Q 30,604.00</b>	<b>Q 31,063.06</b>	<b>Q 31,529.02</b>	<b>Q 32,001.96</b>	<b>Q 32,481.98</b>

Fuente: elaboración propia

### Proyección de Gastos de Ventas a 3%

Ilustración No. 49

Cuadro No. 28

Descripción	Gasto Mensual	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Sueldo de Personal de Ventas	Q 2,600.00	Q 31,200.00	Q 32,136.00	Q 33,100.08	Q 34,093.08	Q 35,115.87
Publicidad		Q 7,450.00	Q 7,673.50	Q 7,903.71	Q 8,377.93	Q 8,622.15
<b>Total</b>	<b>Q 2,600.00</b>	<b>Q 38,650.00</b>	<b>Q 39,809.50</b>	<b>Q 41,003.79</b>	<b>Q 42,471.01</b>	<b>Q 43,738.02</b>

Fuente: elaboración propia

### Proyección de Depreciación

Ilustración No. 50

Cuadro No. 29

Descripción	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Depr. Mob. Y Equipo	Q 6,122.00	Q 4,897.60	Q 3,918.08	Q 3,134.46	Q 2,507.57
Depr. Equipo de Computacion	Q 2,160.32	Q 1,440.28	Q 960.24	Q 640.19	Q 426.81
<b>Total</b>	<b>Q 8,282.32</b>	<b>Q 6,337.88</b>	<b>Q 4,878.32</b>	<b>Q 3,774.65</b>	<b>Q 2,934.38</b>

Fuente: elaboración propia

### 4.3 Estados financieros (Proyectados a 5 años)

#### Estado de resultados

Ilustración No. 51

Cuadro No. 30

Boutique TODOPARAMIBEBE.MABY

Estado de Resultado periodo 2012-2016

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas Brutas	Q 345,835.00	Q 356,210.05	Q 370,458.45	Q 388,981.37	Q 408,430.44
(-) Publicidad	Q 7,450.00	Q 7,673.50	Q 7,903.71	Q 8,140.82	Q 8,385.04
Utilidad Neta	<b>Q 338,385.00</b>	<b>Q 348,536.55</b>	<b>Q 362,554.74</b>	<b>Q 380,840.55</b>	<b>Q 400,045.40</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
Gastos Administrativos	Q 101,400.00	Q 104,442.00	Q 107,575.26	Q 110,802.52	Q 114,126.59
Gastos de Ventas	Q 31,200.00	Q 32,136.00	Q 33,100.08	Q 34,093.08	Q 35,115.87
Gastos Generales	Q 30,604.00	Q 31,063.06	Q 31,529.02	Q 32,001.96	Q 32,481.98
Total de gastos Fijos	<b>Q 163,204.00</b>	<b>Q 167,641.06</b>	<b>Q 172,204.36</b>	<b>Q 176,897.56</b>	<b>Q 181,724.44</b>
Utilidad de Operación	<b>Q 175,181.00</b>	<b>Q 180,895.49</b>	<b>Q 190,350.38</b>	<b>Q 203,942.99</b>	<b>Q 218,320.96</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés Gastos	Q 12,000.00				
Utilidad Antes del Impuesto	Q 163,181.00	Q 168,895.49	Q 178,350.38	Q 191,942.99	Q 206,320.96
<b>OTROS INGRESOS</b>					
(-) Impuesto Sobre la Renta por pagar	Q 50,586.11	Q 47,290.74	Q 44,587.60	Q 47,985.75	Q 51,580.24
Utilidad Neta	<b>Q 112,594.89</b>	<b>Q 121,604.75</b>	<b>Q 133,762.79</b>	<b>Q 143,957.24</b>	<b>Q 154,740.72</b>

Fuente: elaboración propia

Ilustración No. 52

Grafica No. 14

Fue  
nte:  
Ela  
bor  
aci  
ón  
pro  
pia  
4.4  
Ba  
lan  
ce  
ge  
neral

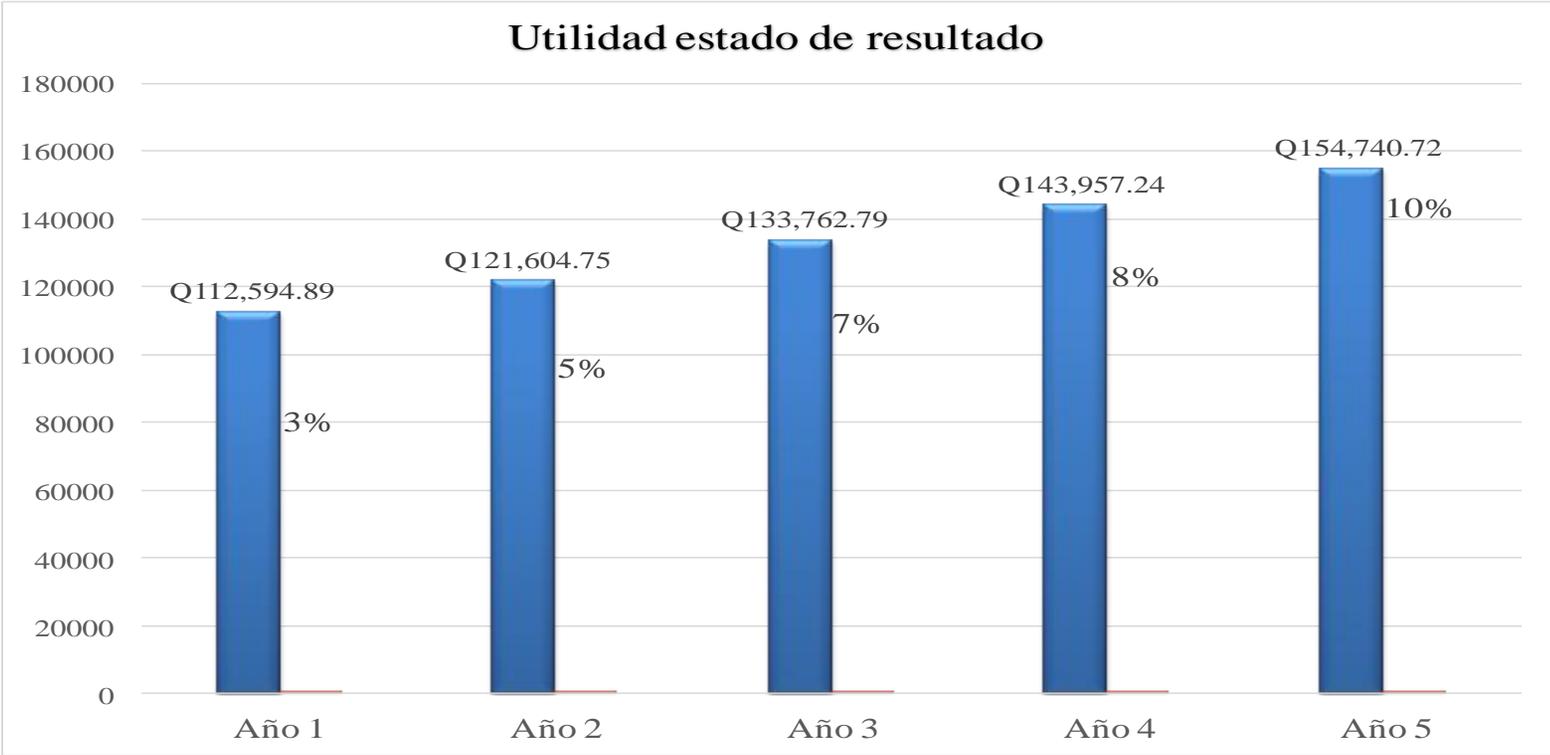


Ilustración No. 53

Cuadro No. 31  
Boutique TODOPARAMIBEBE.MABY  
Balance General periodo 2012-2016

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>Q 168,079.97</b>	<b>Q 177,161.47</b>	<b>Q 189,936.52</b>	<b>Q 201,166.16</b>	<b>Q 213,312.40</b>
Caja y Bancos	Q 100,877.17	Q 107,942.59	Q 118,641.07	Q 127,731.85	Q 137,675.06
Mercadería	Q 67,202.80	Q 69,218.88	Q 71,295.45	Q 73,434.31	Q 75,637.34
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>Q 39,742.52</b>	<b>Q 37,798.08</b>	<b>Q 36,338.52</b>	<b>Q 35,234.85</b>	<b>Q 27,544.38</b>
Mobiliario y Equipo	Q 24,610.00				
(Depreciación Acumulada)	Q 6,122.00	Q 4,897.60	Q 3,918.08	Q 3,134.46	Q 2,507.57
Equipo de Computación	Q 6,850.20				
(Depreciación Acumulada)	Q 2,160.32	Q 1,440.28	Q 960.24	Q 640.19	Q 426.81
<b>Total de Activos</b>	<b>Q 207,822.49</b>	<b>Q 214,959.55</b>	<b>Q 226,275.04</b>	<b>Q 236,401.01</b>	<b>Q 240,856.78</b>
<b>PASIVO</b>					
Capital Inicial	Q 73,985.56	Q 71,466.96	Q 70,829.25	Q 71,064.98	Q 65,055.91
Cuentas por Pagar	Q 20,000.04				
Utilidad del Ejercicio	Q 113,836.89	Q 123,492.55	Q 135,445.75	Q 145,335.99	Q 155,800.83
<b>Suma Activo=Pasivo</b>	<b>Q 207,822.49</b>	<b>Q 214,959.55</b>	<b>Q 226,275.04</b>	<b>Q 236,401.01</b>	<b>Q 240,856.78</b>

Fuente: elaboración Propia

#### 4.5 Flujo de caja

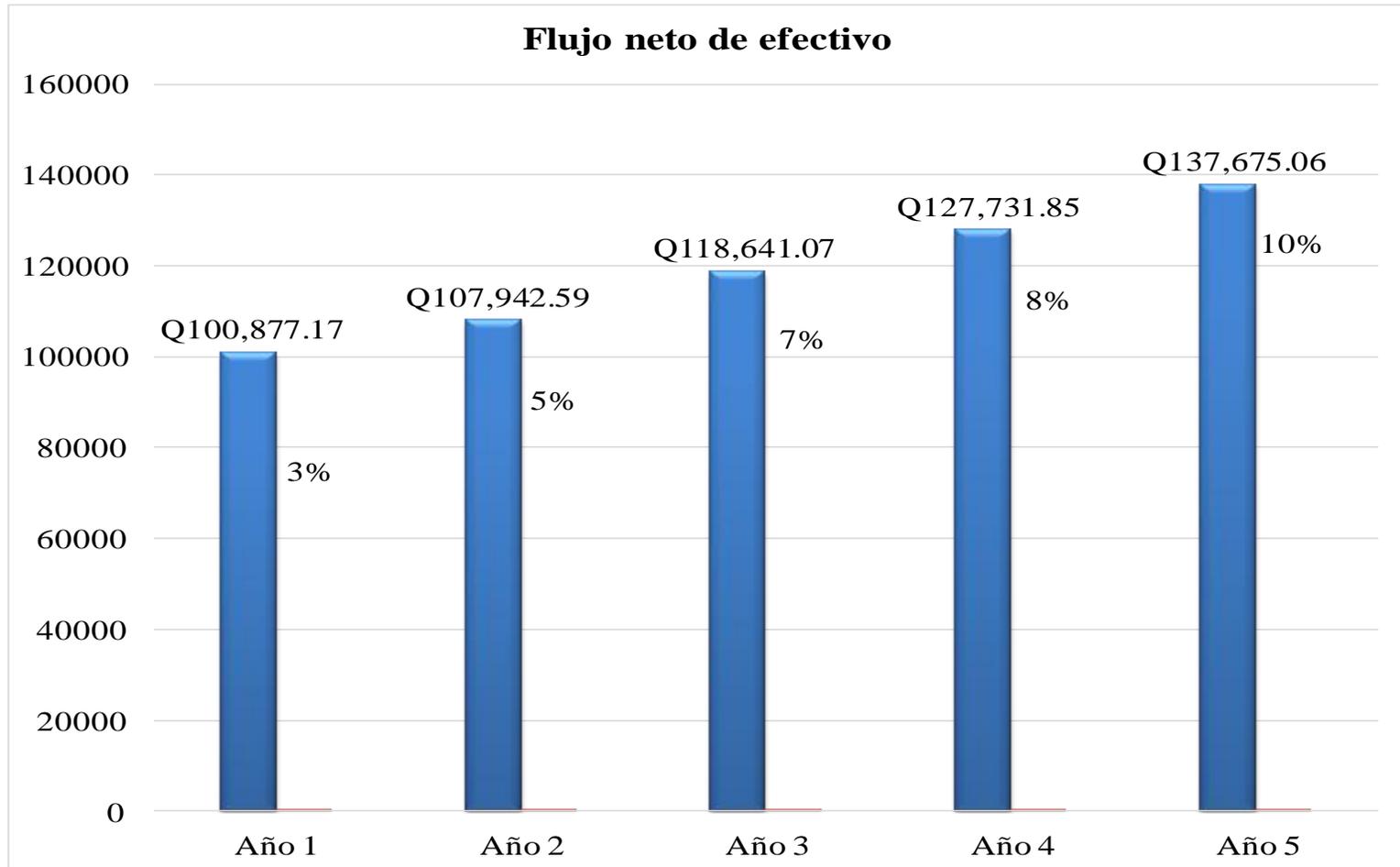
**Ilustración No. 54**  
Cuadro No. 32  
Boutique TODOPARAMIBEBE.MABY  
Flujo de Caja periodo 2012-2016

CONCEPTO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas Brutas		Q 345,835.00	Q 356,210.05	Q 370,458.45	Q 388,981.37	Q 408,430.44
(-) Publicidad		Q 7,450.00	Q 7,673.50	Q 7,903.71	Q 8,140.82	Q 8,385.04
Utilidad Neta		<b>Q 338,385.00</b>	<b>Q 348,536.55</b>	<b>Q 362,554.74</b>	<b>Q 380,840.55</b>	<b>Q 400,045.40</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
Gastos Administrativos		Q 101,400.00	Q 104,442.00	Q 107,575.26	Q 110,802.52	Q 114,126.59
Gastos de Ventas		Q 31,200.00	Q 32,136.00	Q 33,100.08	Q 34,093.08	Q 35,115.87
Gastos Generales		Q 30,604.00	Q 31,063.06	Q 31,529.02	Q 32,001.96	Q 32,481.98
Total de gastos Fijos		<b>Q 163,204.00</b>	<b>Q 167,641.06</b>	<b>Q 172,204.36</b>	<b>Q 176,897.56</b>	<b>Q 181,724.44</b>
Utilidad de Operación		<b>Q 175,181.00</b>	<b>Q 180,895.49</b>	<b>Q 190,350.38</b>	<b>Q 203,942.99</b>	<b>Q 218,320.96</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Interés Gastos		Q 12,000.00				
Utilidad Antes del Impuesto		Q 163,181.00	Q 168,895.49	Q 178,350.38	Q 191,942.99	Q 206,320.96
<b>OTROS INGRESOS</b>						
(-) Impuesto Sobre la Renta por pagar		Q 50,586.11	Q 47,290.74	Q 44,587.60	Q 47,985.75	Q 51,580.24
Utilidad Neta o Perdida		<b>Q 112,594.89</b>	<b>Q 121,604.75</b>	<b>Q 133,762.79</b>	<b>Q 143,957.24</b>	<b>Q 154,740.72</b>
Inversión	Q 261,963.00					
(+) Depreciación		Q 8,282.32	Q 6,337.88	Q 4,878.32	Q 3,774.65	Q 2,934.38
(-) Amortización de Capital		Q 20,000.04				
Flujo Neto de Efectivo		<b>Q 100,877.17</b>	<b>Q 107,942.59</b>	<b>Q 118,641.07</b>	<b>Q 127,731.85</b>	<b>Q 137,675.06</b>

Fuente: elaboración propia

Ilustración No. 55

Grafica No. 15



Fuente: Elaboración propia

#### 4.6 Razones Financieras

##### Tiempo de retorno de capital

Los flujos netos de efectivo del proyecto son variables, se utilizó el siguiente método para calcular el periodo de la inversión, estableciéndose que la misma se recupera en dos años seis meses y cinco días.

Ilustración No. 56

Cuadro No. 33

AÑOS	Inversion	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Efectivo	Q 261,963.00	Q 100,877.17	Q 107,942.59	Q 118,641.07	Q 127,731.85	Q 137,675.06

Fuente. Elaboración propia.

$$261,963.00 - 100,877.17 - 107,942.59 = 53,143.24 \quad 2 \text{ AÑOS}$$

$$118,641.07 \quad 360$$

$$53,143.24 \quad X \quad = \quad 161.26$$

$$161.26/30 = 5.38 \quad 5 \text{ Meses}$$

$$5.38/30 = 0.18$$

$$0.19*30 = 5.4 \quad 5 \text{ Días}$$

El tiempo de recuperación de capital será en dos años cinco meses y cinco días.

##### Tasa Interna de Retorno

Ilustración 57

Cuadro 34

Años	Inversion	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Efectivo	-Q 261,963.00	Q 100,877.17	Q 107,942.59	Q 118,641.07	Q 127,731.85	Q 137,675.06
TIR	33%					

Fuente: Elaboración Propia

## 4.7 Viabilidad del proyecto

### Conceptual

La empresa TODOPARAMIBEBE.MABY, es una empresa innovadora con carácter seria, para distribuir ropa y accesorios de calidad para satisfacer a familias que les gusta vestir con la mejor ropa y marcas reconocidas y juguetes adecuados para sus hijos en donde se toma en cuenta cada una de las características útiles en cada juguete que los niños puedan usar para no causar daños futuros, cada juguete que estará a la venta está destinado para los bebe según la edad con el material adecuados y satisfacer a los padres de familia con los mejores precios accesibles del mercado local.

De acuerdo a los resultados se puede concluir que los productos de acuerdo a su calidad con telas y estilos a la moda son aceptados por los padres de familia y se quedan para permanecer en el mercado.

### Operacional

La empresa estará instalada en un lugar adecuado y estratégico, conocido por todos los pobladores Ixcanecos, será muy fácil de encontrar donde se contará con personal calificado para la mejor atención personalizada a los clientes, se dará a conocer por medio de los canales de distribución por medio de los vendedores, celulares y por correo electrónico se tendrá una página de internet que es un medio muy importante para la empresa y para las persona que es el medio más efectivo de comunicación entre las empresas.

### De mercado

El mercado objetivo al que estará enfocada la empresa son padres con niños y bebes de cero a siete años de edad, en donde el nicho de mercado estará orientado hacia tres zonas principales que son: la zona 1,2 y 3 de la cabecera Municipal de Playa Grande Ixcán, ofreciéndoles los mejores productos.

## Económica

Según los datos financieros del estado de resultado, balance y flujo de caja de la empresa son indicadores económicos viables para recuperar la inversión en un tiempo de dos años tres meses y cuatro días, lo que es un tiempo estipulado para poder pagar todas las deudas.

## Conclusiones

Atravez de los resultados obtenidos se puede conocer que los padres de familia suelen recurrir mayormente a comprar ropa para sus hijos con el fin de obtener calidad en sus productos y al mismo tiempo cuidado la piel de sus hijos con ropa de calidad y fresca para las diferentes estaciones del año.

1. Uno de los factores motivacionales para los padres de familia que suelen recurrir a comprar en boutiques es que encuentran ropa de calidad y gustos y logran cubrir sus expectativas y gustos. Y por tratarse de ropa, de bebes y niños deben ser tanto innovadores como llamativos para el cliente, y cada prenda debe ser cien por ciento de calidad.
2. Para que la marca se posiciones es necesario que el cliente reciba suficientes garantías sobre la calidad del producto y demás servicios adicionales de tal forma que se logre la satisfacción total.
3. Los parámetros más importantes que los clientes consideran al momento de contrastar el precio con respecto al valor de la prenda son el diseño de la prenda y la calidad de los materiales, aunque también se ha podido analizar que otro punto de gran importancia es la calidad de los acabados.

## **Recomendaciones**

1. Es muy importante que el vendedor procure que el cliente no se sienta incomodo con la visita de ventas y con el producto. Por lo que debe hacerlo sentir en confianza, creando una atmosfera donde él pueda expresar lo que piensa y siente. Esto ayudará a lograr una relación estrecha entre cliente-vendedor y que queden satisfechos de los productos que adquieren.
2. La capacitación del vendedor es lo mas importante en la estrategia de venta, ya que de él depende totalmente se realice la compra. El debe tratar de que su cliente quede satisfecho con el trato recibido, para que así el cliente recomiende positivamente tantos los productos como la empresa. De esta forma se arma una cadena que refuerce la buena imagen de la empresa y aumente el número de clientes.
3. La venta directa debe ser personalizada. El vendedor debe brindar una atención constante al cliente, porque al cliente le agrada que estén pendiente de sus necesidades y además le informen de nuevos productos y promociones y la calidad del producto, tipo de tela y sobre los acabados de cada prenda..

## Referencias Bibliográficas

1. <http://pymesguatemala.blogspot.com/2011/09/defincion-de-pymes.html>
2. Municipalidad de Playa Grande Ixcán
3. Área de Salud de Ixcán
4. Libro de contabilidad Alfredo Luis Orellana
5. Libro de principios de administración financiera Décimo primera edición Lawrence J. GITAMAN.
6. Libro de Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación, Segunda edición NASSIR SAPAG CHAIN.
7. <http://pymesguatemala.blogspot.com/2011/09/defincion-de-pymes.html>.
8. [www.elbebe.com/familia/propiedades-juguetes](http://www.elbebe.com/familia/propiedades-juguetes).
9. Artículos 2, 4, 6 y 334 del código de comercio, Decreto 2-70 del congreso de la República de Guatemala.
10. Artículos 335, 337 y 372 del código de comercio, Decreto 2-70 del congreso de la República de Guatemala.
11. Artículo 37 de la ley del Impuesto al Valor Agregado IVA, Decreto N. 27-92 del Congreso de la República de Guatemala.

## **Anexos**

## Universidad Panamericana



Con el fin de brindarle un mejor servicio y atenderle como se lo merece nos damos a la tarea de conocer sus inquietudes. Por favor llene esta pequeña encuesta, marcando la respuesta de su elección, considerando que la información que nos porciones será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de nuestro producto.

### Encuesta para Padres de Familia.

1. ¿Cuántos hijos tiene?

a) 1 a 2 \_\_\_\_ b) 3 a 4 \_\_\_\_ c) más de 4 \_\_\_\_

2. ¿Cuál es la edad de los hijos?

De 0 \_\_ 1 \_\_ 2\_\_ 3\_\_ 4\_\_ 5\_\_ 6\_\_7\_\_ mas de 7\_\_

3. ¿Qué lugares frecuenta en la compra de ropa para sus hijos?

a) Mercados \_\_\_\_

b) Venta Ropa Americana Usada\_\_

c) Tiendas de ropa de bebe \_\_\_\_

d) Tiendas de ropa en General \_\_\_\_

4. ¿Cuánto es su ingreso mensual?

a) 500 a 1000 \_\_\_\_

b) 1001 a 2000 \_\_\_\_

c) 2001 a 3000 \_\_\_\_

d) 3001 a 4000 \_\_\_\_

e) Más de 4000 \_\_\_\_

5. Que busca en la ropa que le compra a sus hijos
- a) Calidad                      b) Precio                      o Ambos
6. ¿Cuáles son sus marcas favoritas en la compra de ropa para bebés y niño?
- a) Bebe crece  
b) Zeppelin  
c) Carter's  
d) Disney  
e) No importa \_\_\_\_\_
7. ¿Con que frecuencia adquiere ropa para sus hijos?
- a) 1 a 6 meses  
b) 7 a 12 meses  
c) Más de 12
8. ¿Cómo considera calidad y precio de los lugares que frecuenta hacer sus compras de ropa satisface sus necesidades?
- a) Bueno                      b) Regular                      c) Malo
9. ¿Estaría dispuesta a pagar lo justo por ropa de buena calidad y precio accesible
- Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
10. Le compra juguetes adecuados a sus hijos de las edades menores de 7 años.
- Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

11. ¿Sabe de la importancia de los juguetes para niños menores de 7 años, sobre los materiales con lo que deben estar elaborados y los accidentes que puede causar?

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

## **BOUTIQUE Todoparamibebe.Maby**

### **CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO**

En la población de Playa Grande, Cabecera municipal de Ixcán, Departamento de Quiché, el día uno de marzo del año dos mil trece, en condiciones voluntarias y en pleno ejercicio de nuestros derechos civiles COMPARECEMOS por una parte el señor: **Carlo André Castillo Hernández** de treinta y cinco años de edad, sexo masculino, casado, guatemalteco, vecino de Playa Grande Ixcán, Quiché, con Documento Personal de Identificación No. 2576 78456 1420, extendido por el Registro Nacional de las Personas del Municipio de Playa Grande, Ixcán departamento de Quiché, actuando en calidad de representante de **Todoparamibebe.Maby**, ubicada en el lote No. 114 de la Zona 1 de Playa Grande, Ixcán, Quiché, y por otra parte la señor: **Mario Roberto Sánchez Gutiérrez** de treinta y dos años de edad, sexo masculino, casado, guatemalteco, vecino del Municipio de Ixcán, Quiché, con su Documento de Identificación Personal No. 1759 85481 1420, extendido por el Registro Nacional de las Personas del Municipio de Ixcán, Quiché, con residencia en la Zona 1 de Playa Grande, Ixcán Quiché, quienes en lo sucesivo nos denominaremos: EMPLEADOR Y TRABAJADOR respectivamente, consentimos en celebrar **CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO**, contenido en las siguientes cláusulas: **PRIMERA:** La relación de trabajo inicia el día uno de enero de dos mil trece. **SEGUNDA:** El trabajador prestará los servicios de **Encargado de ventas** y sus funciones principales son las siguientes: **Diarias:** Estar al pendiente de las demandas del cliente, encargada del cuidado de las prendas, encargada del almacén y realizar cualquier otra actividad afín que se le sea asignada. **TERCERA:** Los servicios serán prestados en Boutique Todoparamibebe.Maby. **CUARTA:** La duración del presente contrato es por un año el cual finaliza el 31 de diciembre del año dos mil trece. **QUINTA:** El Trabajador se obliga a guardar confidencialidad de la información a que tenga acceso y el resguardo de las pertenencias. En caso contrario BOUTIQUE Todoparamibebe.Maby, ejercerá las acciones que correspondan de conformidad con la ley, pudiendo dar por terminado el presente contrato sin responsabilidad alguna de su parte. **SEXTA:** La jornada ordinaria de trabajo será diaria, de ocho horas diarias y de cuarenta horas a la semana de la siguiente

manera: De las ocho a las trece horas; y de las catorce a las diecisiete horas. **SEPTIMA:** El salario será de dos mil seiscientos quetzales exactos (Q 2,600.00) pagados en efectivo cada fin de mes, en las oficinas de Boutique Todoparamibebe.Maby. **OCTAVA:** Descanso mínimo dentro de la jornada ordinaria continúa.

El presente contrato se suscribe en Playa Grande, Ixcán, El Quiché, a los once días del mes de enero del año dos mil Quince.

f) \_\_\_\_\_  
TRABAJADOR

f) \_\_\_\_\_  
EMPLEADOR



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE  
INDIVIDUAL Y EMPRESA

Señor Registrador Mercantil General de la República.

YO, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ años, \_\_\_\_\_  
Nombres 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: \_\_\_\_\_  
DIRECCION 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.

AUTÉNTICA: (F) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(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:  
 Agricultura  Explotación de minas  Industria  Construcción  Electricidad; Gas, Agua  
 Comercio  Transporte y comunic.  Financiero  Servicio  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 MAQUINA.



## SOLICITUD DE HABILITACION DE LIBROS

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACION:

DIA   MES   AÑO

**SAT - No.0052 3228035**

### DATOS DE IDENTIFICACION

NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT) <input type="text"/> - <input type="text"/>					ADMINISTRACION <input type="text"/> <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.		
NUMERO O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA	ZONA:	COLONIA, BARRIO, CASERIO, OTROS:	MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:	

### 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:			

FIRMA:

\_\_\_\_\_  
NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCION Y GRABACION:



**SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**  
**IVA**  
**RÉGIMEN SIMPLIFICADO PEQUEÑO CONTRIBUYENTE**  
 Formulario de Pagos para Pequeños Contribuyentes

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN:

DÍA:   MES:   AÑO:

01 SIN SERIE  
**SAT-No.2042 2834960**



IDENTIFICACIÓN 02

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT)

-

03 PERÍODO DE IMPOSICIÓN

DEL

DI A:	MES:	AÑO:
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
AL		

04 APELLIDOS Y NOMBRES / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL

RÉGIMEN CUOTA FIJA 5%	
Ingresos por venta de bienes y prestación de servicios	5
Impuesto determinado (casilla 5 por coeficiente de la cuota trimestral)	6
(-) Valor de constancias de retención del IVA recibidas	7
Impuesto a pagar (casilla 6 menos casilla 7)	8

RÉGIMEN SIMPLIFICADO DECLARACIÓN ANUAL	
Débitos del trimestre	9
Créditos del trimestre	10
Impuesto determinado (casilla 9 menos casilla 10) si el resultado es positivo, de lo contrario anote cero "0"	11
(-) Remanente de retenciones del IVA del período anterior	12
(-) Valor de constancias de retención del IVA recibidas en el período que declara	13
Saldo de retenciones del IVA para siguiente período (casilla 11 menos casilla 12 y 13) si el resultado es negativo, de lo contrario anote "0" (Escriba valores absolutos)	14
Impuesto a Pagar (si casilla 11 menos casillas 12 y 13) si resultado es positivo, de lo contrario anote "0"	15

CORRECCIONES (llenar exclusivamente en caso de ser esta una corrección)	
No. de recibo que corrige	16
(-) Valor IMPUESTO ingresado con el recibo que se corrige	17
Valor a ingresar (casilla 8 ó 15 menos casilla 17) escriba valores absolutos	18

MULTA, INTERESES Y MORA	
(+) Multa	19
(+) intereses	20
(+) Mora	21
Total a pagar (valor casilla 8 ó 15 más casillas 19 a la 21) o (sumatoria de las casillas 18 a la 21)	22

**FIRMA**

\_\_\_\_\_  
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL

**BANCO**

VALIDO ÚNICAMENTE POR EL IMPORTE IMPRESO POR LA MAQUINA REGISTRADORA

ORIGINAL: BANCO - SAT/RENDICION DE CUENTAS - blanco  
 DUPLICADO: CONTRIBUYENTE - rosado

Impreso en Taller Nacional de Grabados en Acero NE 337840-3, número consultivo 4742008 de fecha de autorización: 02-10-2008 Rango de numeración impresa Del 2.360.001 a 3.600.000 Envío Fiscal 4-ASCC 9939 de fecha 02-10-2008 Libro 4-ASCC, folio 302.

Autorizada por el Contralor General de Cuentas, según resolución número B1.0013876 Ctas. 2882-20000-S-10-2-008 de fecha 22-08-2008 y Decreto 1807 del Congreso de la República de Guatemala, C. A.

 <small>SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA</small>	<b>Acreditación de imprentas en el Registro Fiscal de Imprentas</b>	<b>SAT-0169</b> <small>Release 1.1</small>
		<b>No. 12424311</b>
<b>DATOS DEL CONTRIBUYENTE</b>		
NIT del contribuyente <b>28579534</b>	Apellidos y Nombres, Razón o Denominación Social <b>LEAL,AGUILAR,FRAATZ,SIGRID,ELOINA</b>	
<b>DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE</b>		
<p>1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACION 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>		
<b>ACREDITACIÓN DE IMPRENTA(S)</b>		
A partir de la presentación del presente formulario, autorizo a los siguientes impresores:		
	<b>NIT del Impresor</b>	<b>Número de establecimiento</b>
1)	18006906	3
		<b>Consulta de impresores autorizados en el RFI</b>
<b>REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA(S)</b>		
A partir del momento de presentación de este formulario revoco la autorización a los siguientes impresores:		
	<b>NIT del Impresor</b>	<b>Número de establecimiento</b>
<b>RESOLUCIONES DE AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS</b>		
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

**CI** SAT-No.0162 0938546

## 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** APDO. O BARRIO:

**07** ZONA:

**08** COLONIA O BARRIO:

**09** DEPARTAMENTO:

**10** MUNICIPIO:

**11** TELÉFONO:

**12** FAX:

**13** APDO. POSTAL:

**14** CORREO ELECTRÓNICO:

## DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

- 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.
- 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

- La imprenta o servicio de impresión a acreditar debe estar inscrita en el Registro Fiscal de Imprentas.
- 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
<h1>EJEMPLO</h1>			

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

- 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:

- En los casillas de la 2 a la 14, consigne la información correspondiente al contribuyente.
- 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.
- 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 desea 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



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN EN EL REGISTRO DE PATRONOS

Este formulario debe ser llenado a máquina de escribir o computadora. Ver instrucciones al dorso.

DATOS BÁSICOS DE SOLICITUD			
<b>1</b> TIPO DE SOLICITUD INSCRIPCIÓN DEL PATRONO <input type="checkbox"/> REGISTRO DEL ESTABLECIMIENTO <input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/> SUSPENSIÓN <input type="checkbox"/> REANUDACIÓN <input type="checkbox"/> CANCELACIÓN <input type="checkbox"/>			
<b>2</b> NÚMERO PATRONAL/CÓDIGO ÚNICO PATRONAL <i>(Dejar en blanco para inscripciones)</i>		<b>3</b> NIT	<b>4</b> TIPO DE PERSONA INDIVIDUAL <input type="checkbox"/> JURÍDICO <input type="checkbox"/> Mercantil <input type="checkbox"/> PROPIEDAD HORIZONTAL <input type="checkbox"/> Civil <input type="checkbox"/> Estado <input type="checkbox"/>
DATOS DE PERSONA JURÍDICA			
<b>5</b> RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL PATRONO			
<b>6</b> NOMBRE Y NÚMERO DE DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN		<b>7</b> FECHA DE DOCUMENTO DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
DATOS DEL PATRONO INDIVIDUAL O REPRESENTANTE LEGAL			
<b>8</b> PRIMER APELLIDO	<b>9</b> SEGUNDO APELLIDO	<b>10</b> APELLIDO DE CASADA	<b>11</b> PRIMER NOMBRE
<b>12</b> SEGUNDO Y DEMÁS NOMBRES			
<b>13</b> FECHA DE NACIMIENTO DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<b>14</b> DOCUMENTO PERSONAL DE IDENTIFICACIÓN CÓDIGO ÚNICO DE IDENTIFICACIÓN		<b>15</b> PASAPORTE <i>(Si es extranjero)</i> NÚMERO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> PAÍS PASAPORTE <input type="text"/>
<b>CÉDULA DE VECINDAD</b>			
<b>17</b> ORDEN	<b>18</b> REGISTRO	<b>19</b> DEPARTAMENTO	<b>20</b> MUNICIPIO
REPRESENTACIÓN LEGAL <i>(Solo para representante de persona jurídica)</i>			
<b>21</b> CARGO		<b>22</b> FECHA DE NOMBRAMIENTO DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
DATOS DE COPROPIETARIO(S), REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) SECUNDARIO(S), MANDATARIO			
<b>23</b> APELLIDOS Y NOMBRES		<b>24</b> DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN <i>(No. y LUGAR DE EMISIÓN, DPL, CÉDULA O PASAPORTE)</i>	<b>25</b> FECHA DE NACIMIENTO <i>(DÍA, MES, AÑO)</i>
<b>26</b>		<b>27</b>	<b>28</b>
DATOS GENERALES DEL PATRONO			
<b>29</b> DIRECCIÓN DEL PATRONO		<b>30</b> APARTADO POSTAL	<b>31</b> TELEFONO(S)
<b>32</b> DEPARTAMENTO		<b>33</b> MUNICIPIO	<b>34</b> FAX
<b>35</b> DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIONES		<b>36</b> APARTADO POSTAL	<b>37</b> TELEFONO(S)
<b>38</b> DEPARTAMENTO		<b>39</b> MUNICIPIO	<b>40</b> FAX
<b>41</b> CORREO ELECTRÓNICO			
<b>42</b> DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIONES		<b>43</b> APARTADO POSTAL	<b>44</b> TELEFONO(S)
<b>45</b> DEPARTAMENTO		<b>46</b> MUNICIPIO	<b>47</b> FAX
<b>48</b> CORREO ELECTRÓNICO			
<b>49</b> FECHA DE INICIO OBLIGACIÓN INSCRIPCIÓN A IGSS DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<b>50</b> TOTAL DE TRABAJADORES	<b>51</b> MONTO TOTAL DE SALARIOS	
<b>52</b> PERÍODO BASE DE INSCRIPCIÓN SEMANA <input type="checkbox"/> GATORCENA <input type="checkbox"/> QUINCENA <input type="checkbox"/> MES <input type="checkbox"/>	<b>53</b> FECHA DE SUSPENSIÓN/REANUDACIÓN DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<b>54</b> FECHA DE CANCELACIÓN DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO			
<b>55</b> NOMBRE, ESPECIFICACIÓN O RAZÓN COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO			
<b>56</b> ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL		<b>57</b> NÚMERO DE DOCUMENTO DE REGISTRO <i>(Patente de Empresa u Otro, según el caso)</i>	<b>58</b> FECHA DE DOCUMENTO DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<b>59</b> DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO		<b>60</b> APARTADO POSTAL	<b>61</b> TELEFONO(S)
<b>62</b> DEPARTAMENTO		<b>63</b> MUNICIPIO	<b>64</b> FAX
<b>65</b> CORREO ELECTRÓNICO			
<b>66</b> FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<b>67</b> FECHA DE SUSPENSIÓN/REANUDACIÓN DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<b>68</b> FECHA DE CANCELACIÓN DE ACTIVIDADES DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
EL IGSS EN CUMPLIMIENTO DEL ARTÍCULO 19 DEL ACUERDO 1,123 DE JUNTA DIRECTIVA, SE RESERVA EL DERECHO DE COMPROBAR LA INFORMACIÓN CONSIGNADA EN EL NUMERAL 43 RELACIONADA CON LA OBLIGACIÓN QUE TIENE EL PATRONO DE INSCRIBIRSE EN EL RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL, QUE PUEDE SER CON ANTERIORIDAD A LA FECHA DECLARADA EN ESTE FORMULARIO. QUE ENTERADO DEL DELITO DE PERJUICIO SI LO QUE DECLARE NO FUERE CIERTO, CONTENIDO EN LOS ARTÍCULOS 321,322,323,324 Y 459 DEL CÓDIGO PENAL, POR ESTE ACTO EXPRESAMENTE DECLARA, BAJO JURAMENTO, QUE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE FORMULARIO, ES VERDÍCICA Y SE FUNDAMENTA EN LA DOCUMENTACIÓN APORTADA EN REGISTROS SALARIALES Y CONTABLES DE LA EMPRESA.			
<b>69</b> LUGAR Y FECHA DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<b>70</b> FIRMA DEL PATRONO O REPRESENTANTE LEGAL	