

**Creación de Empresa**  
**Alquifiestas Chiky's**  
**(Práctica Empresarial Dirigida -PED-)**

Liliam Maritza Sánchez Oxom

Lic. Mario Roberto Montenegro, **(Tutor)**  
M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales. **(Revisora)**

Playa Grande, Ixcán, abril 2015



## **Autoridades de la Universidad Panamericana**

**M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus**  
**Rector**

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**  
**Vicerrectora Académica**

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**  
**Vicerrector Administrativo**

**EMBA. Adolfo Noguera Bosque**  
**Secretario General**

## **Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas**

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**  
**Decano**

**M. A. Ronaldo Antonio Girón Díaz**  
**Vicedecano**

**Lic. Ovidio Nehemías López Herrera**  
**Coordinador Regional I**

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

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

**Licda. Sermiria Maribel Juárez Isem  
Examinador (a)**

**Lic. Arturo Sanchez Chavarría  
Examinador (a)**

**Lic. Jorge Ical Rax  
Examinador (a)**

**Lic. Mario Roberto Montenegro  
Tutor**

**M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales  
Revisora**

REF.:C.C.E.E.0018-2015

**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 Urrutía de Morales, revisora de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto -PED- titulada "Creación de empresa Alquifiestas Chiky's". Presentado por él (la) estudiante Liliam Maritza Sánchez Oxum, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No.1639, 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

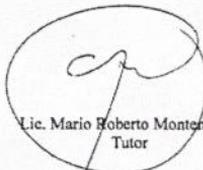
Señores:  
Facultad de Ciencias Económicas  
**Carrera Licenciatura en Administración de Empresas**  
Universidad Panamericana  
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la tutoría de Práctica Empresarial Dirigida -PED- del Tema: "Creación de empresa Alquifestas Chiky's" realizada por: Lilliam Maritza Sánchez Oxom, 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 seis puntos (76) de 100 puntos**

**Al ofrecerse 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

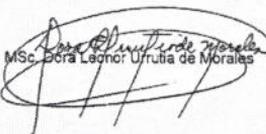
Guatemala, 23 de Agosto 2014

Señores:  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED) del Tema: "Creación de empresa Alquilfestas Chiky'a" Realizado por: Lilian Maritza Sánchez Oxom, carné No.0807038, 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**

*"Saberla es uno todo, adquirirla sabiduría"*

## REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 0470.2015

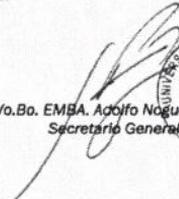
El infrascrito Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hace constar que la estudiante **Sánchez Oxam, Liliam Maritza** con número de carné 0807036, aprobó con 72 puntos el Examen Técnico Profesional, de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día ocho de noviembre del año dos mil catorce.

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

Atentamente,

  
M.Sc. Vicky Sicajol  
Directora  
Registro y Control Académico



  
Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque  
Secretario General



Luis Alberto Mendoza  
cc. Archivo.

## AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Fuente de Fortaleza y Sabiduría para alcanzar esta meta y por ser esa luz que me ha guiado en el inmenso sendero de la vida.
- A MIS PADRES:** Con el respeto y admiración que se merecen, este esfuerzo para ustedes. Gracias por enseñarme el valor que la vida, por la responsabilidad y el apoyo incondicional que solo como padres lo pueden dar.
- A MIS HERMANOS:** Saúl, Hernán, Héctor y Sergio, por el apoyo y cuidado que siempre me han brindado y porque juntos hemos sobrellevado una fuerte lucha.
- A MIS SOBRINAS:** Por el cariño a pesar de las adversidades, son motivo de inspiración y este esfuerzo sirva de ejemplo y reto para superarme.
- A MI ASESOR:** Ing. Mario Roberto Montenegro, por su apoyo en la realización de este proyecto.
- A MIS COMPANER@S:** Por su amistad y apoyo, donde juntos y juntas logramos este esfuerzo con gran esmero.
- A USTED:** Lic. Abelardo Choc, por su calidad humana, profesionalismo y su disposición de apoyo.

## Tabla de Contenido

<b>Resumen</b>	i
<b>Introducción</b>	ii
<b>Capítulo 1</b>	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Área de organización y recursos humanos	2
1.3 Selección y presentación de la idea de la empresa	8
1.3.1 Descripción de la empresa	8
1.3.2 Denominación o nombre de la empresa	9
1.3.3 Slogan	9
1.3.4 Tamaño	9
1.3.5 Mercado objetivo	10
1.3.6 Servicio	10
1.3.7 Diferenciación	10
1.4 Presentación de la idea	11
1.5 Definición de la empresa	15
1.5.1 Nombre comercial	15
1.5.2 Logotipo	16
1.5.3 Marca	16
1.5.4 Localización	17
1.5.5 Misión	17
1.5.6 Visión	18
1.5.7 Metas	18
1.5.8 Objetivos	18
1.5.9 Valores	18
1.6 Marco teórico	19
1.7 Aspectos legales o legalización de la empresa	23
1.7.1 Procedimientos de inscripción	25
<b>Capítulo 2</b>	
2.1 Análisis FODA	28
2.2 Análisis de Porter	30
2.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores	30
2.2.2 Poder de negociación de los proveedores	31

2.2.3 Poder de negociación de los compradores	31
2.2.4 Amenaza de ingreso de productos sustitutos	32
2.2.5 La rivalidad entre los competidores	32
<b>Capítulo 3</b>	
<b>Metodología</b>	33
3.1 Tipo de investigación	33
3.2 Instrumentos	33
3.3 Mercado objetivo	33
3.3.1 Universo	33
3.3.2 Muestra	34
3.4 Análisis de resultados	34
3.4.1 Estrategia competitiva	34
3.4.2 Competidores	35
3.5 Análisis de mercado	36
3.6 Estrategia competitiva	49
3.6.1 Mercado objetivo	52
3.6.2 Precio	52
3.6.3 Estructura de capital	52
3.6.4 Ubicación	53
<b>Capítulo 4</b>	
4.1 Propuesta de solución o mejora	54
4.1.1 Mix de mercadotecnia	54
4.2 Estrategias de comunicación	59
4.3 Área de aprovisionamiento e insumos	60
4.3.1 Proveedores	60
4.4 Procedimientos	62
4.5 Estudio económico-financiero	66
4.6 Crecimiento anual	67
4.7 Estados financieros	74
4.7.1 Estado de resultado	74
4.7.2 Flujo de Caja	76
4.7.3 Balance General	77
4.8 Razones financieras	78

4.9 Viabilidad del proyecto	80
4.9.1 Conceptual	80
4.9.2 Operacional	80
4.9.3 De Mercado	82
4.9.4 Económica	83
<b>Conclusiones</b>	<b>85</b>
<b>Recomendaciones</b>	<b>86</b>
<b>Referencias Bibliográficas</b>	<b>87</b>
<b>Anexos</b>	<b>88</b>

## **Resumen**

El presente informe de proyecto de creación de empresa, se realizó con la finalidad de apostar en el ámbito empresarial, se determinó crear una empresa de servicio integral de renta de mobiliario y equipo, para satisfacer las necesidades existentes en el mercado local.

Dentro de las premisas otorgadas por el estudio de mercado, señala que Alquifiestas Chiky's es una alternativa innovadora en el servicio integral de renta de mobiliario y equipo, porque es una empresa que reúne todas las características necesarias al momento de realizar eventos especiales y cumple con las expectativas de los clientes. En el medio no hay una empresa que brinde el servicio completo, es una oportunidad para entrar a operar en el mercado y cubrir la demanda insatisfecha.

Alquifiestas Chiky's, es un servicio de renta de sillas, mesas, tableros, mantelería, cristalería, cobertores de sillas, toldos, sonido, equipo audiovisual, entre otras, dándole un valor agregado de servicio a domicilio con montaje y desmontaje de equipo y asesoría en la organización de eventos, como bodas, cumpleaños, bautizos, aniversarios, graduaciones, reuniones ejecutivas, entre otros, está dirigido a los diferentes niveles socioeconómicos, en especial, se tomó como mercado objetivo las empresas, instituciones públicas, privadas y personas individuales de la cabecera municipal de Ixcán.

Es una empresa constituida con forme indican las leyes que rigen el país, inscrita en el Registro Mercantil y La Superintendencia de Administración Tributaria, establecida como Pequeña Empresa, bajo el régimen normal sobre utilidades.

Para el efecto se realizaron estudios financieros proyectados a cinco años, el cual determinó la viabilidad, factibilidad y rentabilidad del proyecto, tal es el caso, que en las razones financieras, Periodo de Retorno de la Inversión establece que el retorno de la inversión será en 2 años, 5 meses y 15 días y la Tasa de Interna de Retorno arroja el 32%.

## **Introducción**

A través del proyecto de creación de empresa o plan de negocio se ha establecido una nueva alternativa de servicio de renta de mobiliario y equipo, en la cabecera municipal de Ixcán, con la finalidad de brindar un servicio integral de calidad, se cubre la demanda insatisfecha que existe en el medio.

El procedimiento para determinar la creación de empresa se basa en las tres grandes áreas Mercadeo, Administración y Finanzas. A continuación se detalla la descripción de los cuatro capítulos que conforma el informe.

Capítulo uno (1) Se describen los antecedentes, el área de organización y recursos humanos, selección y presentación de la empresa, marco teórico y la parte conceptual sobre el proyecto y los aspectos legales de la empresa.

La selección y presentación de la idea de la empresa en este apartado es donde se estableció el nombre de la empresa, en su efecto se denominó Alquifiestas Chiky's, por otra parte se plasmó el eslogan, que es parte fundamental para posicionarse en la mente de los clientes, el tamaño de la empresa, el mercado objetivo al que está enfocado el servicio y la diferenciación del servicio con la competencia.

Se define lo que será la empresa, nombre comercial, logotipo, la marca, los aspectos legales, leyes, estatutos y decretos que establece la ley para la inscripción de la empresa. Localización, misión, visión, metas, objetivos y valores de la empresa, estructura organizacional, el perfil detalla las cualidades del personal a contratar y las especificaciones del puesto.

Capítulo dos (2) Metodología aplicada, análisis del entorno, identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas internas y externas de la empresa. El análisis PORTER donde se establecen las fuerzas que influyen, quiénes son los sustitutos y complementos, los competidores potenciales, proveedores, compradores y la rivalidad.

Capítulo tres (3) Las estrategias competitivas operacionales de la empresa, el estudio de mercado parte vital para la identificación de las necesidades y preferencias de los clientes, se realizó a través de una encuesta, donde se determinaron los precios y el comportamiento de la oferta y la demanda.

Capítulo cuatro (4) Comprende el área de comercialización, servicio, precio y plaza, son canales de distribución para brindar el servicio, promoción son las estrategias de ventas y la publicidad para dar a conocer el servicio.

El área de aprovisionamiento que comprende los insumos para dar el servicio, los proveedores principales y el procedimiento para realizar las compras de los activos para la operación.

En el estudio económico financiero, determina los estados financieros proyectados a cinco años, las razones financieras que definen la rentabilidad del proyecto de inversión.

Por medio de la viabilidad del proyecto se define la aceptación del producto, la logística del proyecto y la cobertura que tiene el servicio. La viabilidad económica se refleja a través de los estados financieros: estado de resultados, balance general, flujo de caja y razones financieras donde se mide la factibilidad del proyecto.

## Capítulo 1

### 1.1 Antecedentes

El municipio de Ixcán, Departamento de Quiché, es uno de los municipios que se caracteriza por su diversidad cultural, por ser una zona de negocio y por su constante crecimiento poblacional y desarrollo económico.

En el municipio se encuentran presentes delegaciones de Organizaciones Gubernamentales como no Gubernamentales (nacionales e internacionales), así mismo organizaciones locales constituidas y ejecutan una importante labor en el municipio. Por lo cual, Playa Grande, siendo la cabecera municipal de Ixcán, es el centro donde interactúan las organizaciones mencionadas, su presencia hace que tenga un acelerado desarrollo en el ámbito cultural, social, económico y político, con alto potencial en la producción agrícola y la comercialización del mismo. Otras fuentes de ingreso son las empresas privadas, organizaciones públicas y el sector educativo, quiénes tienen necesidad logística en la organización de eventos y hacen uso de sillas, mesas, mantelería, sonido, entre otras, para la realización de las diferentes actividades.

Según Censo Poblacional, los habitantes ascienden a la cantidad de 104,287 y con la presencia de organizaciones el desarrollo económico y poblacional del municipio de Ixcán está en aumento, por lo tanto exige un mejor servicio en la organización de todo tipo de eventos, tales como: bodas, quince años, graduaciones, reuniones empresariales, baby showers (fiesta premamá o bienvenida al bebé), despedidas de solteros, aniversarios, bautizos, piñatas, otros.

En virtud, a la presencia institucional y personas individuales con la que se cuenta y a quienes está enfocado como mercado meta, es oportuno ingresar al mercado y brindar el servicio de renta de sillas, mesas, toldos, tableros, mantelería, cristalería, utensilios, equipo audiovisual, sonido, como valor agregado el servicio a domicilio y asesoría en la organización de eventos y montaje del mobiliario y equipo, con la constante innovación del servicio y asegurar que los clientes queden satisfechos con un servicio integral de calidad.

Es necesario cubrir la demanda, debido a la comodidad que representa al momento de un evento familiar, empresarial o institucional, es decir, brindar al público el servicio completo y el lugar que ofrece un servicio integral solo se encuentra en Alquifiestas Chiky's, dado el caso que en el medio solo hay una empresa que se dedica a esta actividad comercial, debido al tiempo de operación el mobiliario está muy depreciado por lo tanto no satisface las necesidades de los clientes y no se da abasto para cubrir la demanda en fechas festivas.

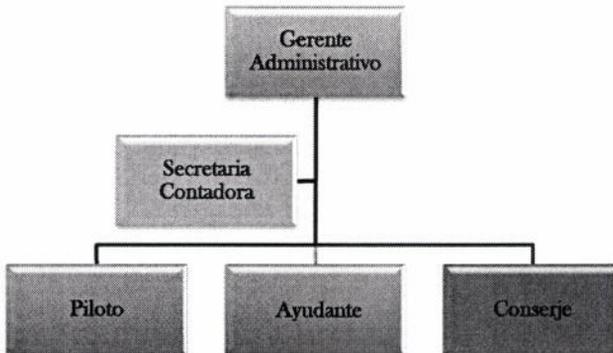
## 1.2 Área de organización y recursos humanos

- Estructura organizacional

El tipo de la estructura de la empresa es lineal o jerárquico:

El modelo lineal o jerárquico, es la estructura sencilla, que es utilizada en empresas pequeñas dominadas por un empresario director. El poder está centralizado, se basa en el principio de jerarquía y en el mantenimiento de la unidad de mando, cada trabajador sólo recibe órdenes de un jefe.

Organigrama Alquifiestas Chiky's



Fuente: elaboración propia.

- Organización del recurso humano

Alquifiestas Chiky's está constituida por cinco personas calificadas para el puesto: gerente administrativo, secretaria, piloto, ayudante y conserje. La relación laboral está documentada bajo un contrato indefinido, horario de trabajo de Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

- Descripción y especificación de puestos

1. Gerente Administrativo

TITULO DEL PUESTO	GERENTE ADMINISTRATIVO
Puesto inmediato superior	Ninguno
Subalternos	Secretaria contadora, Conductor, Ayudante y Conserje.
Salario	Q3,000.00

**Definición del puesto y funciones:**

<b>Naturaleza o función básica</b>	Brinda el direccionamiento administrativo, operativo y logístico para el funcionamiento de la empresa, planifica, organiza, integra, dirige y controla las diferentes áreas.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Representar a la empresa ante clientes, proveedores e instancias legales del estado.</li> <li>▪ Velar por el funcionamiento y la administración de los recursos, coordinar y supervisar al personal.</li> </ul>

**Especificaciones del puesto o perfil:**

<b>Edad</b>	25 a 35 años.
<b>Sexo</b>	Femenino o Masculino.
<b>Nivel académico</b>	Como mínimo cierre de Pensum de Lic. En Administración de empresas o carrera a fin.
<b>Experiencia laboral</b>	Poseer un año de experiencia en puesto similar.
<b>Habilidades</b>	Buenas relaciones humanas, trabajo en equipo, habilidad de negociación, dinámico y extrovertido.
<b>Conocimientos</b>	Manejo de sistemas operativos Windows, Microsoft Word, Excel e internet.

Fuente: elaboración propia.

## 2. Secretaria contadora

<b>TITULO DEL PUESTO</b>	<b>SECRETARIA</b>
<b>Puesto inmediato superior</b>	Gerente Administrativo
<b>Subalternos</b>	Ninguno
<b>Salario</b>	Q2,900.00

### Definición del puesto y funciones:

<b>Naturaleza o función básica</b>	Atención y servicio al cliente, control y recepción de pedidos, depósito del efectivo por los servicios prestados. Encargada de la contabilidad de la empresa.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Atención y servicio al cliente.</li><li>▪ Control y recepción del servicio.</li><li>▪ Comunicación vía telefónica o directa con el cliente.</li><li>▪ Elaborar reportes diarios de ingreso y cierre de caja.</li><li>▪ Encargada de la publicidad y promoción del servicio, a través de los diferentes medios de comunicación.</li><li>▪ Asesoría en la organización de eventos sociales, empresariales y educativos.</li></ul>

### Especificaciones del puesto o perfil:

<b>Edad</b>	18 a 25 años.
<b>Sexo</b>	Femenino.
<b>Nivel académico</b>	Graduada de Secretaria, en cualquier especialidad, o Perito en Administración de empresas.
<b>Experiencia laboral</b>	Como mínimo 1 año de experiencia.
<b>Habilidades</b>	Buenas relaciones humanas, facilidad de expresión, orientada en la atención y servicio al cliente.
<b>Conocimientos</b>	Manejo de sistemas operativos Windows, Microsoft Word, Excel e internet.

Fuente: elaboración propia.

### 3. Piloto

<b>TITULO DEL PUESTO</b>	<b>Piloto</b>
<b>Puesto inmediato superior</b>	Gerente Administrativo
<b>Subalternos</b>	Ninguno
<b>Salario</b>	Q2,750.00

#### **Definición del puesto y funciones:**

<b>Naturaleza o función básica</b>	Encargado directo de conducir el vehículo para el reparto del mobiliario y equipo.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Llevar y recoger el mobiliario y equipo al lugar donde requieran el servicio.</li> <li>▪ Montaje y desmontaje del mobiliario y equipo.</li> <li>▪ Mantener en buenas condiciones el vehículo, llevándolo a mantenimiento en determinado periodo de tiempo.</li> <li>▪ Comunicación directa con la secretaria para la coordinación de rutas diarias.</li> <li>▪ Tiene bajo su cargo a la persona que funge como ayudante.</li> </ul>

#### **Especificaciones del puesto o perfil:**

<b>Edad</b>	20 a 35 años.
<b>Sexo</b>	Masculino.
<b>Nivel académico</b>	Básico completo y licencia de conducir.
<b>Experiencia laboral</b>	2 años de experiencia trabajando es puestos similares.
<b>Habilidades</b>	Buenas relaciones humanas, facilidad de expresión y coordinar el trabajo en equipo
<b>Conocimientos</b>	En montaje de eventos y buena disponibilidad para aprender.

Fuente: elaboración propia.

#### 4. Ayudante

<b>TITULO DEL PUESTO</b>	<b>Ayudante</b>
<b>Puesto inmediato superior</b>	Gerente Administrativo
<b>Subalternos</b>	Ninguno
<b>Salario</b>	Q2,650.00

#### Definición del puesto y funciones:

<b>Naturaleza o función básica</b>	Carga y descarga de mobiliario y equipo y apoyo en el orden y limpieza de bodega.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Acompaña al piloto en la entrega, montaje y desmontaje del mobiliario y equipo.</li><li>▪ Orden y limpieza en bodega y vehículo de reparto.</li></ul>

#### Especificaciones del puesto o perfil:

<b>Edad</b>	18 a 30 años.
<b>Sexo</b>	Masculino.
<b>Nivel Académico</b>	Básico completo.
<b>Experiencia laboral</b>	2 años de experiencia en puesto similar.
<b>Habilidades</b>	Buenas relaciones humanas, facilidad de expresión, dinámico y ordenado.
<b>Conocimiento</b>	Montaje de eventos o esté dispuesto a aprender.

#### Responsabilidades:

<b>Información</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Entregar en la dirección, fecha y hora establecida el mobiliario y equipo solicitado.</li><li>▪ Contar y revisar el estado físico del mobiliario y equipo al momento de entregar y recibirlo.</li><li>▪ Cumplimiento en sus obligaciones diarias de trabajo.</li></ul>
--------------------	--

Fuente: elaboración propia.

## 5. Conserje

<b>TITULO DEL PUESTO</b>	<b>Conserje</b>
<b>Puesto inmediato superior</b>	Gerente Administrativo
<b>Subalternos</b>	Ninguno
<b>Salario</b>	Q2,600.00

### Definición del puesto y funciones:

<b>Naturaleza o función básica</b>	Puesto operativo se encarga de la limpieza de las instalaciones como también del mobiliario.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Encargada de bodega.</li> <li>▪ Controlar el suministro de limpieza (jabón, papel higiénico, productos de limpieza, trapeadores, otros).</li> </ul>

### Especificaciones del puesto o perfil:

<b>Edad</b>	18 a 35 años.
<b>Sexo</b>	Femenino.
<b>Nivel Académico</b>	Saber leer y escribir.
<b>Experiencia Laboral</b>	1 año de experiencia en puesto similar.
<b>Habilidades</b>	Ordenada, responsable y buenas relaciones interpersonales.
<b>Conocimiento</b>	En higiene y ser una persona bien organizada.

### Responsabilidades:

<b>Información</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contar y revisar el estado físico del mobiliario y equipo en salidas y entradas a bodega.</li> </ul>
<b>Bienes y valores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mobiliario y equipo que estén a su cargo y suministros de limpieza.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia.

## 1.3 Selección y presentación de la idea de la empresa

### 1.3.1 Descripción de la empresa

Alquifiestas Chiky's, es una empresa de servicio de alquiler de sillas, mesas, tableros, mantelería, cristalería, cobertores de sillas, toldos, sonido, equipo audiovisual, dándole un valor agregado de servicio a domicilio en montaje y desmontaje de equipo y asesoría en la organización de eventos.

Es un servicio integral, donde encuentra en un mismo lugar mobiliario y equipo para todo tipo de eventos. Las ocasiones especiales no se deben dejar pasar por desapercibido, brinda a los clientes un servicio garantizado, completo y de calidad.

Con el sello personal del cliente se organiza o se orienta con tips, para que la fiesta quede a la perfección es necesario escuchar al cliente, analizar lo que quiere y actuar sin dejar pasar ningún detalle.

Tipos de eventos:

- Sociales
  - a. Bodas
  - b. Quince años
  - c. Baby showers (bienvenida de bebé)
  - d. Despedidas de solteros
  - e. Piñatas
  - f. Bautizos
- Empresariales e Institucionales
  - a. Reuniones ejecutivas
  - b. Talleres
  - c. Capacitaciones
  - d. Festejos de fin de año

- Educativos
- a. Graduaciones
- b. Aniversarios
- c. Kermeses
- d. Tardes deportivas
- e. Seminarios

El compromiso de la empresa hacia los clientes potenciales es entregar el mobiliario y equipo limpios y en buen estado, sin perder de vista la entrega en el lugar del evento y en el tiempo previsto; una vez finalizado el evento se recoge el mobiliario y equipo. El servicio es de primera calidad con atención personalizada para que el cliente quede satisfecho.

### 1.3.2 Denominación o nombre de la empresa

“Alquifiestas Chiky’s”.

Alquifiestas Chiky’s es el nombre comercial de la empresa, identifica el servicio de renta de mobiliario y equipo para la celebración de fiestas familiares y todo tipo de eventos empresariales o institucionales, se toma en cuenta que son actividades planificadas de carácter público o privadas, quienes requieren de sillas, mesas, mantelería, entre otros, y Chiky’s, es alusivo al sobre nombre de la propietaria.

### 1.3.3 Slogan

¡Los detalles marcan la diferencia...Chiky’s tu mejor opción...!

### 1.3.4 Tamaño

Alquifiestas Chiky’s es una empresa individual, de carácter privada, empresa pequeña, se buscará obtener ganancias del mismo; y estará enfocado a la atención profesional, especializada y personalizada para atender la demanda; se menciona atención personalizada porque los clientes

tendrán la opción de tener servicio a domicilio, así mismo se buscará la efectividad en cada uno de los servicios. El objetivo principal es situar un negocio rentable, estable y reconocido a nivel local en un principio; con la visión de expansión a nivel regional.

### 1.3.5 Mercado objetivo

El mercado objetivo de Alquilerías Chiky's está determinado de la siguiente manera:

Demográfico:

Empresas privadas organizaciones gubernamentales y no gubernamentales e instituciones educativas con las que se cuenta en el municipio de Ixcán y personas individuales entre las edades de 12 a 50 años que requieran del servicio, que pertenecen al nivel socioeconómico medio bajo y medio.

Geográfico:

Playa Grande, Ixcán, departamento de Quiché.

### 1.3.6 Servicio

El servicio principal de "Alquilerías Chiky's" es la renta mobiliario y equipo, brinda un servicio integral y de calidad, horario de atención de 8:00 A.M a 17:00 horas P.M. de domingo a viernes, el servicio es a domicilio, se atiende en zonas residenciales ubicadas en carretera hacia la frontera de México y comunidades circunvecinas a la cabecera municipal de Ixcán.

### 1.3.7 Diferenciación

En el medio solo hay una empresa que brinda el servicio de renta de mobiliario, no es un servicio completo y por los años que lleva de operación el mobiliario esta depreciado, por lo tanto no es garantizado y no cubre la demanda del mercado local.

Alquifiestas Chiky's, está enfocado en la satisfacción total del cliente, dando asesoría en la organización del evento y brinda servicio a domicilio, con montaje y desmontaje del mobiliario y equipo. El servicio es integral porque en un solo lugar encuentra el mobiliario y equipo, sin faltar variedad, estilos y colores en mantelería, alusivo al tipo de festividad a celebrar, desde cumpleaños, bodas, quince años, graduaciones, bautizos o reuniones empresariales. Los detalles marcan la diferencia, un cliente satisfecho es el compromiso.

Sin faltar los beneficios para el cliente, personal capacitado, horarios adecuados, servicios por horas, servicio completo y garantizado.

#### 1.4 Presentación de la idea

El proyecto de creación de empresa denominada Alquifiestas Chiky's, es resultado de la demanda que existe en el medio que no ha sido satisfecha por parte de la actual empresa.

Alquifiestas Chiky's pretende satisfacer las necesidades de los clientes potenciales, es una empresa que brinda el servicio de renta de sillas, mesas, tableros, mantelería en diversos diseños y colores, toldos, utensilios, cristalería, sonido, equipo audiovisual, otros, para iniciar sería con lo básico, es necesario innovar el servicio dándole un valor agregado, por ejemplo el servicio a domicilio, con montaje y desmontaje del mobiliario y equipo de las instalaciones hacia el lugar del evento.

Las expectativas a largo plazo es implementar otros servicios, por ejemplo: organización de eventos, alquiler de salones para todo tipo de actividades, brindarle al cliente un servicio completo y garantizado, ofrecer diversidad de paquetes, adaptándolos al presupuesto del cliente. Es bastante ambicioso el proyecto, aunque pareciera que en el municipio de Ixcán no hay mercado, pero es un lugar que día con día crece; según datos estadísticos del Área de Salud de Ixcán la tasa de crecimiento poblacional es de 3.4% anual, esto quiere decir que el crecimiento económico va a aumentar.

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

Alquifiestas Chiky's, está a disposición brindado el servicio de renta de mobiliario y equipo para el sector empresarial, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, el sector educativo y personas individuales que deseen optar por el servicio para la realización de todo tipo de eventos sociales y empresariales.

- Qué tamaño tiene

Determinación del tamaño óptimo de la empresa:

Alquifiestas Chiky's, cuenta con un local propio de 20 metros cuadrados, con espacios asignados para oficina administrativa, bodega para guardar el mobiliario y equipo.

- Capacidad:

El proyecto está definido para atender los eventos especiales de empresas, organizaciones públicas y privadas, como establecimientos educativos ubicados en las 6 zonas que conforma Playa Grande, aldeas circunvecinas a la cabecera municipal de Ixcán y comunidades adyacentes del trayecto de carretera Franja Transversal del Norte que limitan al sur del departamento de Alta Verapaz, para ello, se cuenta con un inventario de mobiliario con capacidad para atender un 60% de los eventos.

Debido a que el proyecto pretende cubrir el sesenta por ciento de la demanda existente, no se recomienda la compra de más mobiliario, si la demanda supera la capacidad existente de mobiliario y equipo, se buscaría hacer alianzas con otros proveedores para atender en conjunto la demanda, porque un cliente satisfecho es el compromiso.

- Tendencia del mercado

En cuanto a la tendencia de consumo, el consumidor del siglo XXI es más exigente, el requerimiento de calidad y precio competitivo que se ajusten a su concepto e imagen personal. Por el ritmo y estilo de vida de las personas, buscan la comodidad y lo práctico que representa rentar mobiliario y equipo para eventos sociales o bien actividades empresariales.

A diferencia de años anteriores, el municipio de Ixcán cuenta con ingresos económicos de remesas que provienen de Estados Unidos, beneficia a las familias ixcanecas, el sector empresarial y comercial, es una de las fuentes para el desarrollo del municipio.

Por otra parte, el nivel económico es por la presencia de empresas privadas, instituciones educativas, gubernamentales y no gubernamentales, es de considerar, con la construcción de la Franja Transversal del Norte, el acceso al municipio es rápido y garantizado, permite el ingreso de nuevas empresas.

- Crecimiento del sector

A través de la calidad del servicio y la comodidad que representa al momento de realizar una fiesta o un evento empresarial, el crecimiento es más rápido, se satisface una necesidad, mayor beneficio para el cliente, porque en un solo lugar encuentra lo que necesita para el evento. Comprometidos en la innovación del servicio y el constante cambio ante la competencia, garantizará el posicionamiento en el mercado.

- Demanda del servicio

Es de considerar, que durante el año existen diferentes festividades y optan por un servicio de calidad, los meses de octubre, noviembre y diciembre es cuando la demanda del servicio es alta, son épocas de graduaciones, convivios de fin de año, bodas y Alquifiestas Chiky's ofrece un servicio integral y de calidad.

- Datos estadísticos sobre la rama del producto o empresa

El municipio, cuenta con diversidad de negocios, en su mayoría están registrados en la Municipalidad de Ixcán. Información proporcionada por el Departamento de Servicios Públicos Municipales de los 375 negocios que operan, están inscritos ante la entidad municipal, establecido en el Artículo 35 Atribuciones generales, inciso i, Artículo 72 Servicios Públicos Municipales del Código Municipal, Decreto Ley No. 22-2010, impuestos publicados en el Diario oficial de fecha 20 de febrero de 2012, donde ampara que todos están obligados a efectuar el pago de funcionamiento de negocios.

De los 375 negocios, un 40% se dedica a la venta de ropa en general, el 5% son comedores y restaurantes, librerías un 6%, el 15% talleres mecánicos, otro 5% son entidades financieras, el 25% tiendas de abarrotes y otro 4% son negocios varios. Se hace un análisis al respecto, el servicio de renta de mobiliario y equipo está en el 4%, desde el punto de vista económico, es necesario cubrir la demanda actual del mercado y satisfacer las necesidades de los clientes, a través de la calidad y el servicio integral que ofrece Alquifiestas Chiky's.

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

Evolución económica de Guatemala, CEPAL, Comisión Económica para América latina:

En 2010 el PIB real aumentó 2,8%, lo que acotó al alza del PIB por habitante a sólo 0,3%. El incremento del PIB obedeció a la expansión de los servicios básicos y otros (3,9%), la manufactura (3,2%) y la agricultura (0,6%). Por su parte, la construcción se contrajo 11,9%, debido a la falta de planes de inversión privados por la escasez de financiamiento bancario y la lenta ejecución de obras públicas; mientras tanto, la minería disminuyó 0,1%.

En cuanto a la demanda, la inversión bruta fija apenas subió 0,1%, en comparación con la caída del 13,9% registrada en 2009. La inversión privada se elevó 6,5%, mientras que la pública descendió 18,9% y el consumo total creció 4,5%. Esto demuestra la fuerte dependencia del ciclo económico de esta economía que, en caso de crisis, se convertiría en un factor pernicioso para la expansión económica de Guatemala. En todo caso, el país se encuentra en una fase de recuperación económica.

Según informes de ASIES, Asociación de Investigación y Estudios Sociales BANGUAT ha proyectado para 2013 un crecimiento económico para Guatemala en un rango de 3.5% a 3.9%.

Dentro del contexto empresarial y mercado laboral la producción de bienes y servicios es el indicador más utilizado para medir la evolución de las empresas, debido a que una producción

mayor refleja que existe una mayor oferta de bienes y servicios para el mercado interno y externo, así como la medida del dinamismo de la actividad empresarial del país.

El nivel económico de Guatemala, es uno de los eslabones para el crecimiento y desarrollo, pese a factores negativos como la crisis económica que hoy en día aqueja a nivel mundial y la ola de violencia que afecta al país. A pesar de la incertidumbre que priva en la mayoría de países del mundo sobre una recuperación más vigorosa, las proyecciones de crecimiento económico de Guatemala continúan siendo positivas y según el Banco Central creció a una tasa del 3% en 2012 y 2013 a 3.9%.

## 1.5 Definición de la empresa

### 1.5.1 Nombre comercial

“Alquifiestas Chiky’s”.

Alqui proviene de alquileres y fiestas porque es una empresa que brinda el servicio de alquileres para todo tipo de eventos, es un lugar que reúne todas las expectativas que el cliente necesita para su fiesta, desde mobiliario, mantelería, cristalería, utensilios, sonido, proyectores, entre otros, comprometidos en satisfacer las necesidades de los clientes, sin recurrir a otro lugar y Chiky’s es un nombre común, aunque no es el nombre propio pero se vincula con la personalidad y el reconocimiento en el medio. Por medio del nombre se identifica el servicio que brinda Alquifiestas Chiky’s.

### 1.5.2 Logotipo



El logo representa, en la parte de arriba un toldo y la “h” en el nombre Chiky’s es una silla, se toma en cuenta que una imagen dice más que mil palabras.

Colores:

El color verde representa la naturaleza, el crecimiento, tiene relación a nivel emocional con la seguridad y estabilidad. El color negro representa la elegancia y formalidad. El color azul representa sinceridad y responsabilidad.

En otras palabras, Alquifiestas Chiky’s es una empresa que día a día busca expandirse y posicionarse en el mercado local y regional, a través de la responsabilidad y elegancia al momento de brindar el servicio.

Alquifiestas Chiky’s es sinónimo de formalidad y responsabilidad en el servicio de renta de mobiliario y equipo para todo tipo de eventos.

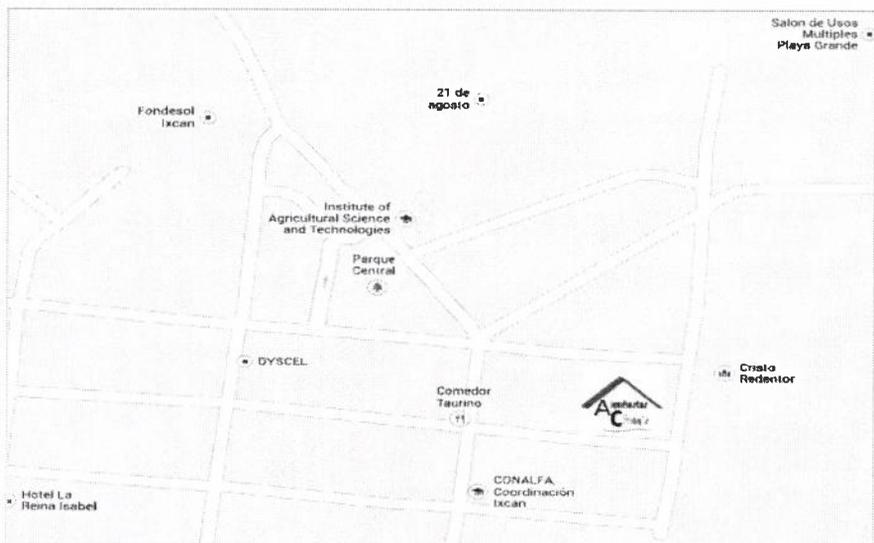
### 1.5.3 Marca

Para garantizar el servicio en el mercado y la marca pueda posicionarse en la mente de los clientes, la empresa se identifica a través de las siglas AC que significa Alquifiestas Chiky’s y la combinación de los colores verde, negro y azul.

### 1.5.4 Localización

Alquifiestas Chiky's, está ubicada en el lote 29 Col. La Paz, zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché, frente a Parroquia Cristo Redentor.

Figura No. 1 Croquis de ubicación de la empresa



Fuente: elaboración propia.

### 1.5.5 Misión

Brindamos servicio de alta calidad en alquiler de mobiliario y equipo y asesoría en la organización de eventos, enfocados en la filosofía de servicio al cliente, satisfaciendo las necesidades del mismo.

### 1.5.6 Visión

Ser una empresa reconocida, competitiva y posicionada en el mercado local y regional en servicio de alquileres para fiestas, sirviendo con responsabilidad y eficiencia, comprometidos en garantizar e innovar el servicio, un cliente satisfecho es nuestro compromiso.

### 1.5.7 Metas

- Posicionar la empresa en la mente de los clientes, a través de servicio de calidad.
- A mediano plazo tomar el liderazgo en el mercado.
- Ser competitivos
- A largo plazo expansión al mercado regional.

### 1.5.8 Objetivos

#### General

Brindar un servicio de calidad, confiable y seguro, alcanzar un nivel de posicionamiento en el mercado objetivo y satisfacer las necesidades de los clientes.

#### Específicos

- Determinar el nivel de la demanda del servicio, los precios y buscar estrategias que brinden un servicio integral de calidad.
- Cubrir la demanda insatisfecha, garantizar y satisfacer a los clientes a través de la capacidad técnica del proyecto.

### 1.5.9 Valores

- Puntualidad: en la entrega del mobiliario y equipo en el lugar del evento.
- Responsabilidad: que los clientes queden satisfechos a través del servicio de calidad.
- Respeto: se caracteriza por saber escuchar y analizar las necesidades de los clientes y empleados, quienes son parte fundamental en el desarrollo de la empresa.
- Honestidad: ser coherentes con lo que se dice y se hace.

## 1.6 Marco teórico

### Proyecto:

Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

### Proyecto de inversión:

Se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

### Alquileres:

“Son aquellos servicios que adquieren las personas y contrata para satisfacer una necesidad momentánea o por algún tiempo”, por lo tanto, Alquileres Chiky’s a través del servicio que brinda, satisface la necesidad del cliente al momento de adquirir las sillas, mesas, mantelería, entre otros, es una alternativa práctica de contratación.

### Fiestas:

“Una fiesta es una reunión de personas para celebrar un acontecimiento o divertirse. Por lo general, una fiesta suele acompañarse de comida y bebida, y a menudo también de música y baile”. Las fiestas son momentos especiales donde se comparte con familiares y amigos, quienes disfrutan de un buen alimento, música, bebidas, pero no puede faltar el mobiliario y equipo para una mejor comodidad y elegancia en las festividades.

### Eventos especiales:

Los eventos especiales son actividades organizadas por personas individuales que gustan pasar un momento agradable con familiares y amigos, como reuniones de equipo programadas por instituciones donde concentran cierta cantidad de empleados para realizar diversas actividades. Por lo general, la época del año donde hay más eventos especiales de octubre a diciembre, en el

sector educativo son las graduaciones, a nivel institucional y empresarial convivios de fin de año o cierre de labores y en el sector individual son las bodas.

#### Servicio a domicilio:

“Son aquellos que el cliente utiliza sin moverse de su hogar y que contrata por medio de vía telefónica o Internet”. Una de las ventajas sobre la competencia es, que el servicio de renta de mobiliario y equipo que brinda Alquifiestas Chiky’s es a domicilio, la empresa se encarga de entregar el mobiliario y equipo en el lugar del evento y recogerlo después de finalizada la actividad, si es en el área urbana no tiene ningún costo adicional.

Pensar en el bienestar y el ahorro de tiempo de los clientes y la disponibilidad de la tecnología, el servicio lo puede solicitar por medio de una llamada telefónica o un correo electrónico, con la finalidad que la atención sea inmediata, confiable y segura, la atención y el servicio al cliente es uno de los compromisos, porque el cliente es primero.

#### Valor Agregado:

“En términos económicos, el valor agregado es el valor económico/valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo. En otras palabras, el valor económico que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción”.

Desde el punto de vista competitivo, el valor agregado que se brinda a los clientes es el servicio a domicilio y la asesoría en la organización de eventos, es lo que marca la diferencia ante la competencia.

La creación de Alquifiestas Chiky’s, es con la finalidad de atender el mercado local, visualiza la expansión a futuro hacia las comunidades circunvecinas de la cabecera municipal adyacentes con la Franja Transversal del Norte, está ubicada en la Colonia La Paz, Zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché.

Empresa:

**Para Idalberto Chiavenato**, empresa es, “una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos. Es una organización social, por ser una organización de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”.

**Para Guzmán Valdivia es**, “la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa”.

En otras palabras, empresa es una entidad independiente que ejerce actividades económicas para la satisfacción de necesidades, a través de un bien o servicio, emplea el recurso humano y el capital.

### Empresa pequeña

Son las empresas que tienen un número reducido de empleados, porque tienen menos de cincuenta. La pequeña empresa es aquella en la cual el administrador es el propietario, reúne en sí el mando de todas las áreas funcionales de la empresa.

### Pequeña y mediana empresa

La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PYME, lexicalizado como pyme) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Se ha visto también el término MiPyME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedan excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de

personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

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 utiliza un criterio basado en activos totales, cantidad de empleados y ventas anuales. Por otra parte el Ministerio de Economía tiene otra definición utiliza el criterio de cantidad de empleados. Según estas definiciones se pueden establecer los siguientes esquemas:

Criterio de la Cámara de la Industria de Guatemala para empresas industriales

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Empleados</b>	<b>Ventas máximas anuales (Q)</b>	<b>Activos totales (Q)</b>
Microempresa	1-10	hasta 60,000.00	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

Fuente: Cámara de la Industria de Guatemala

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

Fuente: Cámara de la Industria de Guatemala

Alquifiestas Chiky's se enfoca en brindar un servicio integral de calidad en renta de mobiliario y equipo, con la finalidad de cubrir la demanda que existe en el mercado local. Inscrita como pequeña empresa, en el régimen normal sobre utilidades, con una estructura organizacional, constituida por cinco personas, un administrador, secretaria, piloto, ayudante y conserje.

### 1.7 Aspectos legales o legalización de la empresa

Para operar una empresa debe estar registrada, como mínimo, en las siguientes entidades competentes que contempla la Ley de Guatemala:

- Registro Mercantil.
- SAT, Superintendencia de Administración Tributaria.
- IGSS, Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Establecido por el Decreto del Congreso No. 2-70 del Código de Comercio de la República de Guatemala en los Artículos siguientes:

#### 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.

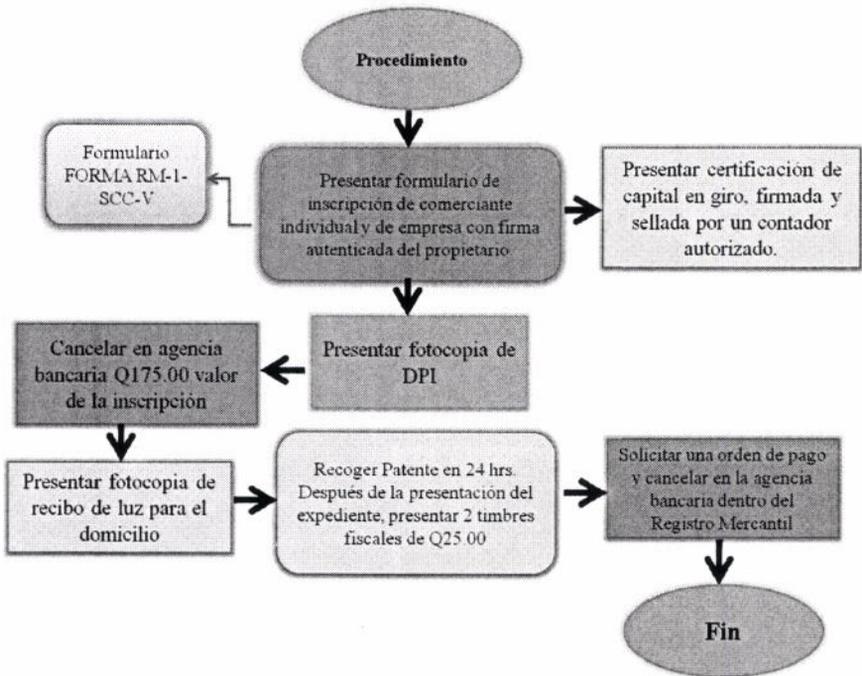
El registrador razonará la cédula de vecindad o DPI del interesado.

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.

### 1.7.1 Procedimientos de inscripción

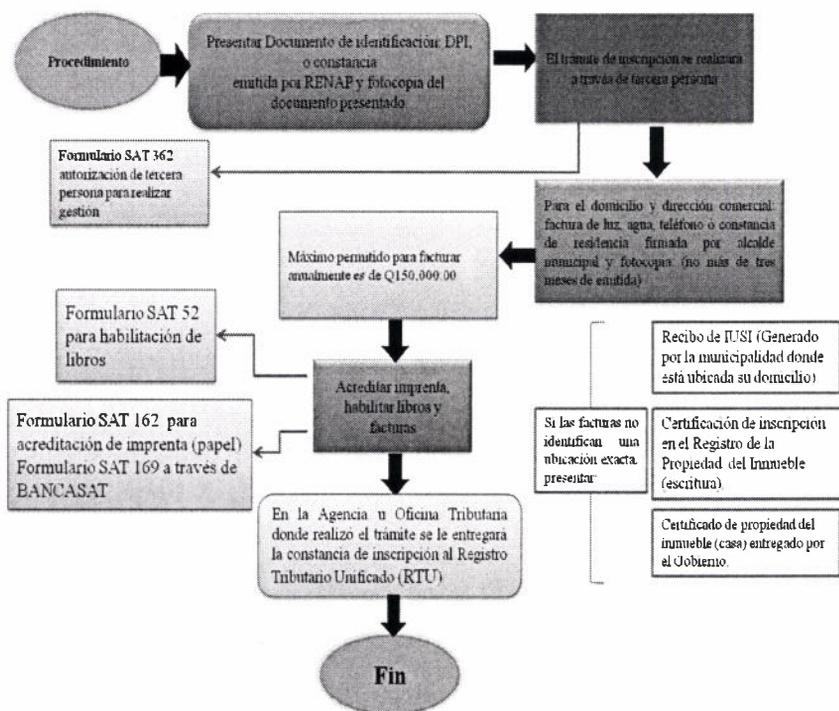
- Registro Mercantil



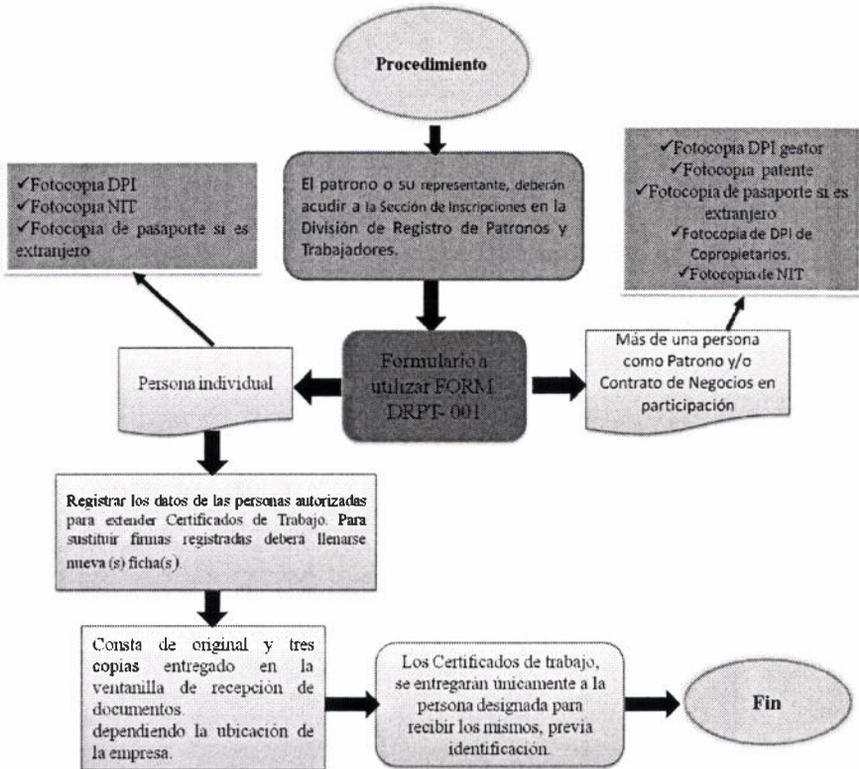
▪ Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-

El trámite establece que el interesado deberá presentarse al edificio de la Superintendencia de Administración Tributaria SAT, en una de las ventanillas del Departamento de Registro Tributario Unificado (RTU)

Los requisitos de Inscripción para los contribuyentes tipificados dentro de estos regímenes son:



▪ Inscripción General IGGS



## Capítulo 2

### Análisis del entorno

#### 2.1 Análisis FODA

El análisis FODA del proyecto de Alquifiestas Chiky's es una herramienta que permite visualizar la parte interna como externa de la empresa.

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mobiliario y equipo nuevo</li><li>▪ Servicio a domicilio.</li><li>▪ Enfoque innovador.</li><li>▪ Servicio integral y de calidad.</li><li>▪ Ubicación estratégica</li><li>▪ Personal calificado.</li><li>▪ Precios cómodos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Crecimiento de la demanda con base en la ventaja competitiva de precios y calidad de servicio.</li><li>▪ Tomar el liderazgo en el mercado local.</li><li>▪ Expansión del servicio a nivel local y regional.</li></ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenaza</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Inversión fuerte al inicio para compra de mobiliario y equipo.</li><li>▪ Flujo de efectivo limitado en el inicio de operaciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Precios bajos en servicios similares.</li><li>▪ Cambios en las políticas económicas y tributarias del país.</li><li>▪ Tiempo de penetración en el mercado.</li><li>▪ Apertura de nuevas empresas de renta de mobiliario y equipo.</li></ul>

Fuente: elaboración propia.

## Estrategias

FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mantener los precios ante la competencia.</li> <li>▪ Capacitación constante al personal sobre atención y servicio al cliente.</li> <li>▪ Servicio de calidad para mantener el liderazgo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promocionar el servicio a través de los medios de comunicación.</li> <li>▪ Cubrir las expectativas para mantener un posicionamiento en el mercado.</li> </ul>
FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Garantizar el mantenimiento del mobiliario y equipo.</li> <li>▪ Innovación constante en el servicio.</li> <li>▪ Conocer los gustos preferencias de los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buscar estrategias de venta para el retorno del capital.</li> <li>▪ Estar actualizados en las leyes tributarias del país.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

Con el análisis del contexto y la realidad del ambiente en el que se brindará el servicio, cabe mencionar que una de las fortalezas de Alquifestas Chiky's al iniciar operaciones es el mobiliario y equipo en buenas condiciones, a diferencia que la competencia cuenta con mobiliario y equipo ya depreciado por los años que lleva de operación, otra fortaleza es el enfoque de servicio y la ubicación geográfica de las instalaciones. En cuanto a las debilidades, se debe considerar que el flujo de caja será limitado al inicio; debido a que se deben hacer compras de mobiliario y equipo.

Se contemplan las oportunidades de crecimiento de la demanda con base en la ventaja competitiva de precios, calidad de servicio, así como cumplimiento en tiempo y forma; otra oportunidad es ofrecer a futuro servicios adicionales como: servicio de catering, juegos inflables para niños, salones exclusivos para fiestas o reuniones ejecutivas, entre otros.

## 2.2 Análisis de Porter



### 2.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Servifiesta Playa Grande, es el competidor actual que cubre un 30% de la demanda que exige el mercado potencial, se toma en cuenta que el mercado es amplio, pueden surgir amenazas de nuevos competidores con servicio similar al de la competencia, el precio de la competencia es un factor de amenaza, pueden ser variados ante los precios fijos del servicio de Alquifiestas Chiky's.

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

Se debe estar bien posicionado a través de la innovación constante y el servicio de calidad, para que los nuevos competidores no puedan franquear las barreras.

### 2.2.2 Poder de negociación de los proveedores

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

La compra del mobiliario, equipo, vehículo y todo lo relacionado con el servicio, se hace a través de los principales proveedores de Alquifiestas Chiky's:

- “Neoplast S.A.”  
Dirección: 19 Av. 6-31 Zona-11 Ciudad, Guatemala, teléfono: (502) 24-74-16-21.
- “Toldos Visión S.A.”  
1 Calle 0-08 Zona 8 de Mixco, Lomas San Cristóbal, Teléfonos 2478-3754 / 4128-0160
- “Electrónica Panamericana”  
Km. 5 Ruta al Atlántico, C.C. Metronorte, Local 87 Tel: 2311-5700, ext. 3710.
- Carpintería don “Gato”  
Zona 1 Playa Grande Ixcán, Quiché.
- Confecciones “La Excelencia”  
Col. Nuevo Amanecer, Zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché.

### 2.2.3 Poder de negociación de los compradores

El mercado objetivo son todas las empresas, instituciones públicas y privadas y personas individuales de la cabecera municipal de Ixcán, que requieran de un servicio integral de calidad.

Como empresa prestadora de servicio, se toma en cuenta la disposición de los clientes de negociar los pagos, si el evento a realizar es en diciembre, en el transcurso del año puede anticipar los pagos con una cantidad moderada, puede ser de dos hasta cinco pagos o bien, al alcance del presupuesto del cliente, siempre y cuando esté cancelado el 100% del monto total antes de la fecha de la festividad.

#### 2.2.4 Amenaza de ingreso de productos sustitutos

- Los productos sustitutos son los restaurantes que hay en el medio, muchas personas optan por adquirir el servicio de alimentación en las mismas instalaciones, para evitar gastos adicionales de renta de mobiliario y equipo.

Los servicios sustitutos que los clientes pueden elegir son los siguientes:

Restaurante la Cabaña, La Fonda de Río Negro, Restaurante la Condesa, La Fonda de Masiel y Restaurante el Hangar.

#### 2.2.5 La rivalidad entre los competidores

“Según la perspectiva de Michael Porter las dos formas de competir en el mercado es la diferenciación de producto o servicio y los bajos precios”.

- Una de las ventajas es que la empresa no tiene competidores potenciales, la rivalidad sería con Servifiestas Playa Grande, empresa que se limita a rentar mobiliario y equipo que son sillas, mesas y mantelería, a diferencia de Alquifiestas Chiky's ofrece mobiliario y equipo, desde sillas, mesas, toldos, tableros, equipo audiovisual, mantelería, cristalería, entre otros.
- Ante la rivalidad que pueda surgir con los competidores actuales, Alquifiestas Chiky's se enfoca en el servicio y atención al cliente y la diferenciación del servicio y los precios que estén acorde al presupuesto de los clientes.
- Para contrarrestar la rivalidad de los competidores actuales Alquifiestas Chiky's promociona los servicios a través de una masiva campaña publicitaria, por medio de Spot radiales, TV local, vallas publicitarias en lugares estratégicos que son las entradas a la cabecera municipal de Ixcán, correos electrónicos de personas individuales, empresas privadas, instituciones gubernamentales y no gubernamentales, con la finalidad de dar a conocer el servicio integral de calidad que brinda.

## **Capítulo 3**

### **Metodología**

#### **3.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación que se realizó es de tipo descriptiva que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes sobresalientes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas, con la finalidad de obtener información directamente del área sujeta a investigación.

#### **3.2 Instrumentos**

Encuesta:

La investigación de campo se realizó a través de una encuesta, un cuestionario estructurado con diez preguntas, para recopilar la información pertinente, dirigida a una muestra representativa de la población.

#### **3.3 Mercado objetivo**

El mercado objetivo son organizaciones públicas y privadas localizadas en las zonas 1, 2, 3, 4, 5 y 6 de Playa Grande, cabecera municipal de Ixcán.

##### **3.3.1 Universo**

La población que se tomo es de 123 instancias, entre ellos, centros educativos, instituciones públicas gubernamentales y no gubernamentales que tienen presencia en la zona 1, 2, 3, 4, 5 y 6 de Playa Grande, Ixcán, Quiché.

### 3.3.2 Muestra

El tipo de muestreo es Aleatorio simple, se realizó con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{NE^2 + Z^2 \times p \times q}$$

$$n = 0$$

Z<sup>2</sup>= Nivel de confianza

p= Variabilidad positiva

q= Variabilidad negativa

E<sup>2</sup>= Precisión o error

N= Tamaño de la población

$$n = ?$$

$$Z = 1.96$$

$$P = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$E = 3\% = 0.03$$

$$N = 123$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5) \times (123)}{(123) \times (0.03) + (1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5)}$$

$$n = \frac{(3.84) \times (30.75)}{(3.69) + (3.84) \times (0.25)}$$

$$n = \frac{118.08}{(3.69) + (0.96)}$$

$$n = \frac{118.08}{4.65} = 25$$

Como objeto de estudio, según el resultado de la muestra es aplicable a 25 instancias.

## 3.4 Análisis de resultados

### 3.4.1 Estrategia competitiva

Las estrategias competitivas para operar en el mercado son de gran utilidad, toda empresa debe tener armas fundamentadas en el cliente, quiénes son la razón de ser de la empresa.

Estrategias de Alquifiestas Chiky's:

- Brinda un servicio integral de calidad.
- La relación directa con los clientes permite interactuar con la persona y generar un nivel de satisfacción al momento de adquirir el servicio.
- Se mantienen los precios competitivos, con la finalidad de mantener y atraer clientes nuevos.
- Innovación en el servicio y mejora continua, se toma en cuenta las exigencias de los clientes y así tener la posición de liderazgo en el mercado.

### 3.4.2 Competidores

- Empresa que participa en el mercado:

Servifiesta Playa Grande, es la primera y única empresa competidora en el medio y por lo mismo no tiene la capacidad de cubrir los eventos en fechas festivas, es de mencionar que los meses de octubre a diciembre son las épocas de graduaciones, convivios, bodas, otros. Por ser la única empresa que brinda este servicio y el tiempo que lleva de operación el mobiliario está depreciado y el servicio no es confiable, en la actualidad tiene una participación en el mercado de un 30%.

Otro competidor en menor escala en alquiler de sillas es la Municipalidad de Ixcán, no se considera un competidor directo, porque no brinda un servicio completo y solo cuenta con una cantidad pequeña de sillas.

- Localización:

La ubicación geográfica de Servifiesta Playa Grande es: Colonia Reina, zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché, a un costado de Restaurante Rincón Cubano.

Municipalidad, ubicación geográfica: Calzada Álvaro Colón, zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché.

- Capacidad instalada:

En cuanto a la capacidad que tiene la competencia, no es suficiente para cubrir los eventos, según el análisis de mercado se estima que cubre un 30% del servicio y no es garantizado, el mobiliario y equipo está deteriorado y no cuenta con vehículo para brindar el servicio a domicilio.

### 3.5 Análisis de mercado

#### ➤ Crecimientos del mercado, producto local

El municipio de Ixcán, cuenta con diferentes sectores de ingresos económicos que predominan:

- Producción local: la agricultura, consiste en la producción y comercialización de maíz, frijol, cardamomo, café, plátano, banano, naranja, piña, son de los productos de consumo de las propias familias y que comercializan en el medio para mejorar el ingreso económico y satisfacer las necesidades de la población.
- Comercio: un porcentaje de la población se dedica al comercio, compra y venta de artículos para consumo diario, ferreterías, panaderías, farmacias, restaurantes, comedores, distribuidoras, librerías, agroveterinarias, zapaterías, talleres, otros. Dentro de ellos existen negocios que operan legal y otro porcentaje es comercio informal.

#### ➤ Crecimiento en los últimos cinco años

Datos proporcionados por la Municipalidad de Playa Grande, el año 2010 tenían registrados 228 negocios, el año 2011 se incrementó el 15.63% dando un total de 263, para el año 2012 hubo un crecimiento del 18% llegando a la cantidad de 310 negocios que operan legal y para el año 2013 se incrementó el 21%, dando un total de 375 negocios registrados, es de considerar que operan otros negocios que no los tiene registrado la municipalidad. Otro de los factores económicos fuertes en el medio son organizaciones públicas, privadas, no gubernamentales y educativas, quienes gozan de un salario mínimo como clase trabajadora.

### ➤ Respecto al servicio, ¿cuál ha sido la tendencia?

En cuanto a la tendencia del servicio, se observa que por el mismo estilo de vida de las personas, buscan la comodidad para la realización de festividades familiares y eventos empresariales o institucionales, representa ahorro de tiempo, porque el mobiliario y equipo se lleva hasta el lugar de la actividad y tienen la seguridad que mientras ocupan su tiempo en otras actividades, la empresa de servicio es la encargada del montaje y la organización del evento.

Para que la tendencia de servicio sea constante, es preciso conocer a los clientes, cuáles son sus gustos y preferencias para que al momento de brindar el servicio no se deje pasar ningún detalle y quede satisfecho.

### ➤ Estudio de la oferta del servicio a nivel local

Competencia directa:

- Servifiestas Playa Grande, por ser la primera y única que opera en el medio, cabe mencionar, que el servicio que brinda no es completo, por lo tanto, no es competencia para Alquifiestas Chiky's al momento de entrar al mercado, porque el servicio a ofrecer es integral, enfocado en la calidad, atención y servicio al cliente, con la expectativa de ser competitivos y tomar el liderazgo en el mercado objetivo.

Competencia indirecta:

- La competencia indirecta son los restaurantes que brinda un servicio similar, pero su fuerte es el servicio de alimentación.
- La municipalidad puede ser otro competidor indirecto, cuenta con un estimado mínimo de sillas y equipo de sonido y son prestados cuando las personas los solicitan o bien las alquilan a un bajo costo.

### ➤ Empresas representativas del sector

En el medio, la empresa Sevifiestas Playa Grande ha sido la única en brindar el servicio de renta de mobiliario, que son sillas, mesas, tableros y mantelería, el servicio es limitado y no cumple

con las expectativas de los clientes. Se estima que cubre un 30%, por lo tanto hay demanda insatisfecha.

#### ➤ Demanda potencial

Según análisis de mercado, la demanda potencial durante el año es de 90% que requieren del servicio de alquifiestas, en los meses de octubre a diciembre cuando suelen realizar diversos eventos, como bodas, graduaciones, convivios, clausuras, presentación de seminarios, entre otros. De la demanda actual se pretende cubrir un 60% debido que en el medio ya existe competencia directa e indirecta.

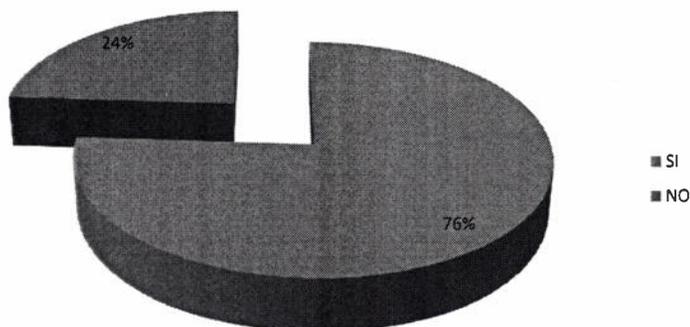
#### ➤ Capacidad de consumo de la población

El servicio está enfocado al mercado objetivo, que son empresas, instituciones privadas y públicas, como establecimientos educativos y personas individuales, sabiendo que las actividades que realiza cada sector son eventuales, en especial para establecimientos educativos los meses de octubre a diciembre son las presentaciones de seminarios, graduaciones, para las empresas e instituciones, actividades de cierre de labores y convivios, para las personas individuales son fechas especiales para bodas y por la naturaleza del servicio la demanda es alta.

➤ Resultados de la investigación de mercado

Gráfica No.1

1. ¿Usted ha rentado mobiliario y equipo para eventos familiares o empresariales?

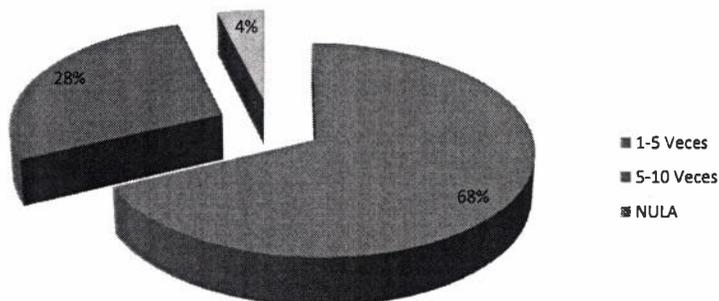


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a la información obtenida por las personas encuestadas, el 76% determinó que ha rentado mobiliario y equipo para festividades familiares, eventos empresariales e institucionales, mientras que el 24% no lo ha hecho, una de las razones es porque desconocen si en el medio existen empresas que brinden el servicio, o no se les ha presentado la ocasión. Por lo tanto, se visualiza que el servicio de renta de mobiliario y equipo tiene demanda en el mercado local y es una oportunidad para operar y satisfacer las necesidades de los clientes. Es necesario darle a conocer a la población a través de los medios de comunicación radial y TV local.

Grafica No.2

2. ¿Cuántas veces ha requerido el servicio de alquiler de mobiliario y equipo en el año?

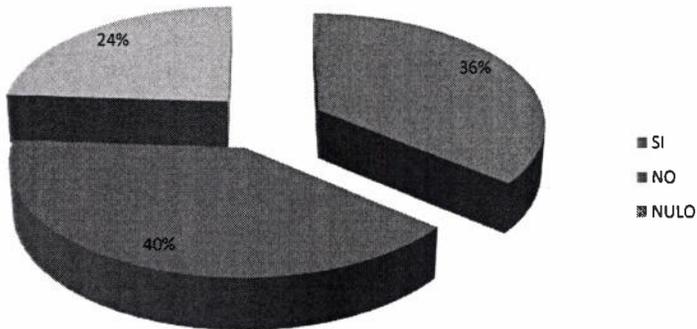


Fuente: elaboración propia.

La gráfica representa que el 68% de la población, realiza eventos de uno a cinco veces en el año, en este porcentaje están las instituciones, empresas privadas y personas individuales que en ocasiones realizan reuniones de trabajo, celebran cumpleaños, bautizos, bodas, entre otros. El 28% representan a los establecimientos educativos, quienes con más frecuencia realizan actividades diversas, desde encuentros deportivos hasta graduaciones, por lo que es evidente que requieren del servicio de 5 a 10 veces durante el año. El 4% se reservó en contestar. Con estos datos se afirma que la demanda del servicio es requerido durante todo el año.

Gráfica No.3

3. ¿El servicio que le han brindado es garantizado?



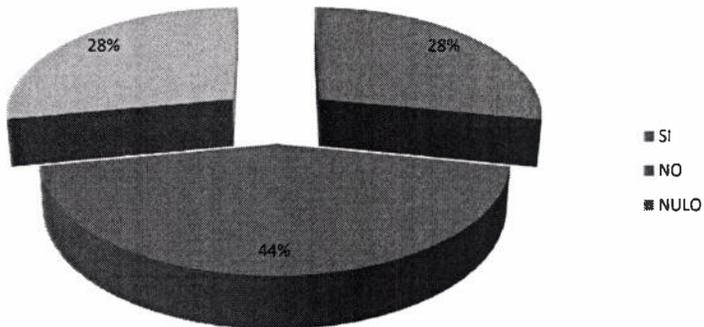
Fuente: elaboración propia.

Para el 36% de las personas encuestadas el servicio que les han brindado es garantizado, manifestaron que no hay opción en elegir, el 40% no está satisfecho con el servicio, argumentan que el mobiliario y equipo está depreciado y en mal estado, esto no garantiza a la hora un evento, porque pueden surgir accidentes. El 24% no emitió respuesta, se cree que son las personas que nunca han requerido del servicio.

Para Alquifiestas Chiky's es una oportunidad de entrada al mercado, ofrece mobiliario de buena calidad y garantiza que los clientes queden satisfechos con el servicio.

Gráfica No.4

4. ¿Los precios actuales de servifiestas, compensa con el servicio que le brindan?



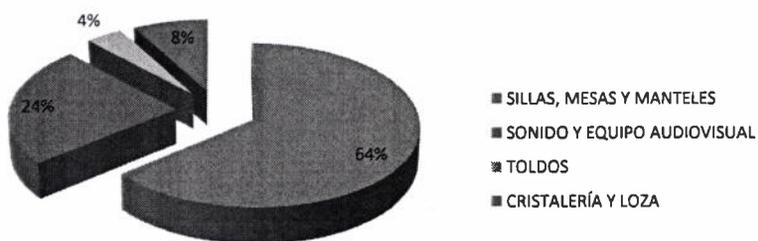
Fuente: elaboración propia.

El 28% manifestó que los precios están de acuerdo al servicio brindado, argumentan que es por la situación económica que se vive en la actualidad, el otro 44% considera que los precios no compensan, porque el mobiliario lo entregan sucio y los manteles arrugados, falta atención y servicio al cliente, la falta de interés de mejorar el servicio es por la libre competencia. El 28% no respondió.

Es de valorar que las personas buscan de una empresa los precios favorables, a través de la atención y calidad del servicio. Si a los clientes se les brinda un buen servicio es evidente que se adaptan a los precios.

Gráfica No.5

5. ¿Qué mobiliario y equipo utiliza en sus festividades familiares o reuniones empresariales?

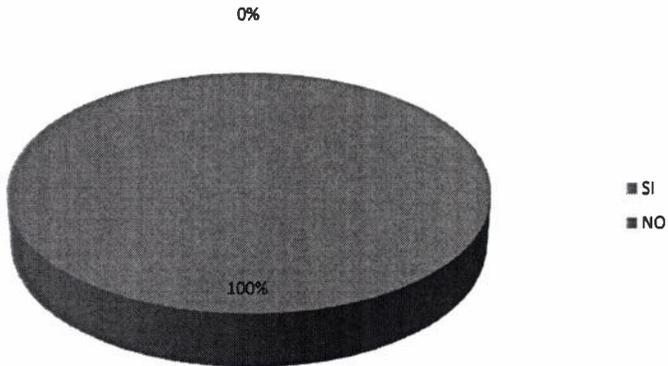


Fuente: elaboración propia.

La gráfica refleja que el mobiliario y equipo que más utilizan en los eventos son sillas, mesas y manteles el 64%, sonido y equipo audiovisual el 24%, la cristalería y loza el 8% y con relación a los toldos un 4%, es evidente que no hacen uso frecuente de toldos porque en el medio ninguna empresa renta, solo la municipalidad alquila en casos especiales, por lo que es necesario brindar este servicio.

Gráfica No. 6

6. ¿Estaría interesado o interesada en adquirir un nuevo servicio donde pueda encontrar de todo para su fiesta?



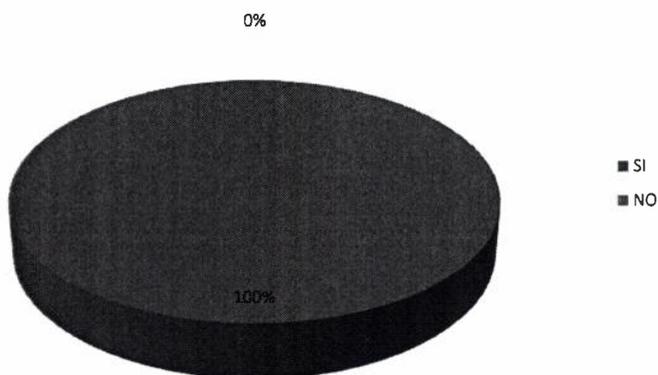
Fuente: elaboración propia.

Es evidente que el 100% de los encuestados están interesados en adquirir un nuevo servicio, donde se les brinde todo lo que se requiere para un evento, se evita recurrir a varios lugares y se ahorra tiempo, en el medio no existe una empresa que brinde el servicio completo.

El estudio refleja que es necesario crear un servicio de calidad e innovador, cumple con las expectativas y satisface las necesidades de los clientes, por lo tanto es una oportunidad para operar en el mercado y aprovechar la aceptación de la población.

Gráfica No. 7

7. ¿Considera que es necesario el servicio a domicilio, incluyendo montaje y desmontaje del mobiliario y equipo?

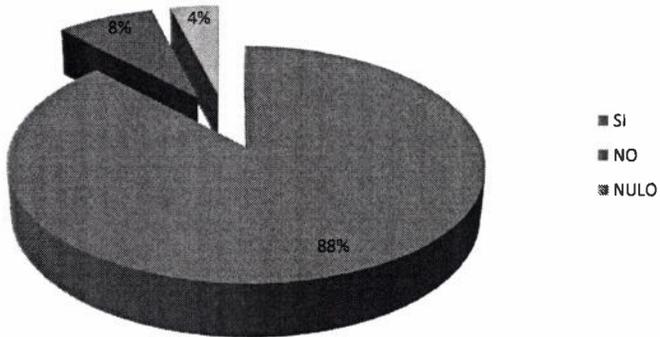


Fuente: elaboración propia.

Con el enfoque de valor agregado del servicio a domicilio, con montaje y desmontaje del mobiliario y equipo que se pretende operar, el 100% de los encuestados afirman que es necesario el servicio a domicilio, porque es menos responsabilidad para la persona que renta y se evita buscar quien le traslade el mobiliario, ahorrándose tiempo y trabajo, mientras realizan otras actividades tienen la plena confianza que la misma empresa se ocupa de la organización.

Gráfica No. 8

8. ¿Le gustaría recibir asesoría para la organización de sus eventos?



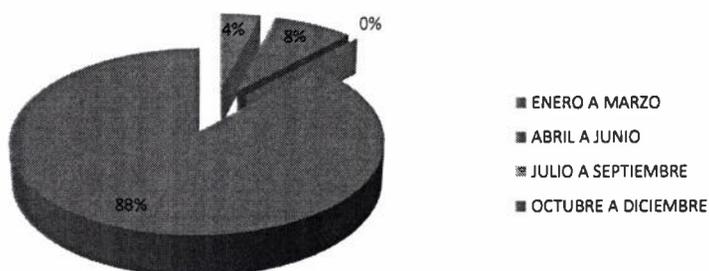
Fuente: elaboración propia.

El 88% de los encuestados afirman para que un evento salga de la mejor manera, sin dejar pasar un detalle les gustará ser asesorados al momento de realizar cualquier evento y quedar bien con los invitados, es mejor dejar en manos de expertos los eventos. Otro 8% indicó que no es necesaria la asesoría, prefieren organizarlas a su gusto y el 4% no contestó.

Como valor agregado de Alquifiestas Chiky's es asesor a los clientes en la organización de sus eventos, desde cumpleaños hasta un evento empresarial, es una manera brindar un mejor servicio y tomar en cuenta que el cliente es la razón de ser de la empresa.

Gráfica No. 9

9. ¿En qué mes del año considera que es más apropiado para realizar eventos empresariales, familiares o sociales?



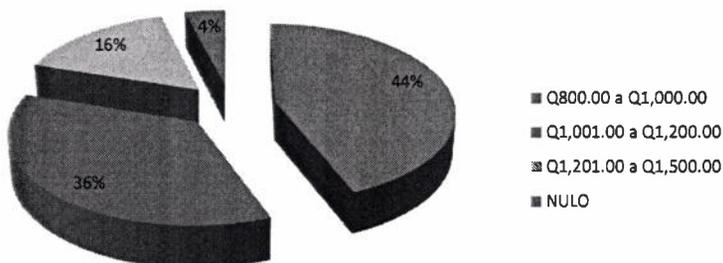
Fuente: elaboración propia.

Según encuesta realizada el 4% de los encuetados considera que los meses apropiados para realizar festividades familiares, eventos empresariales o sociales es de enero a marzo, otro 8% de abril a junio, el trimestre de julio a septiembre no es apropiado para eventos, el 88% indica de octubre a diciembre son los meses especiales para cualquier evento, bodas, graduaciones, retiros, seminarios, convivios de fin de año y otros.

Con este resultado se determina que los meses que requieren más del servicio de renta de mobiliario y equipo es de octubre a diciembre, por lo tanto la empresa debe estar capacitada para cubrir la demanda, en especial los meses indicados, para no dejar que los clientes opten por otro servicio, porque uno de los objetivos es ser competitivos en el mercado.

Gráfica No.10

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio integral, donde le incluyan un paquete completo como, sillas, mesas, toldos, mantelería, cristalería y sonido?



Fuente: elaboración propia.

El 44% de los encuestados están dispuestos a pagar de Q800.00 a Q1,000.00 por el servicio, el 36% pagará por el paquete Q1,001.00 a Q1,200.00, un 16% de Q1,201.00 a Q1,500.00 y el 4% no respondió. Se considera que las personas que pagan el precio más alto, es porque en determinado momento han requerido del servicio y saben los precios actuales. Cuando se habla de precios, muchos optan por los precios bajos, pero en realidad cuando los precios son bajos suele suceder que el servicio no cubre las expectativas de los clientes, pero en este caso se pretende dar un servicio integral y de calidad.

Con los resultados obtenidos permite calcular los precios y hacer paquetes según el rango que señalaron las personas encuestadas, se adapta a la economía actual del país y de la región.

### **Conclusiones de las encuestas:**

Análizadas e interpretadas las encuestas, se concluye y determina que en Playa Grande no hay una empresa que brinde el servicio integral de Alquifiestas, por lo tanto hay una demanda insatisfecha que es necesario cubrirla y es la oportunidad de Alquifiestas Chiky's para entrar a competir en el mercado objetivo, por lo tanto el proyecto es factible.

Lo más relevante que reflejaron las encuestas es que las personas están interesadas en adquirir un nuevo servicio donde se les proporcione el mobiliario y equipo que se necesita en una fiesta o un evento empresarial. También prefieren el servicio a domicilio porque es menos responsabilidad y se evitan de buscar quien le traslade el mobiliario, ahorrándose tiempo y trabajo, mientras realizan otras actividades tienen la plena confianza que la misma empresa se ocupa de la organización.

### **3.6 Estrategia competitiva**

Dentro de las estrategias competitivas en las que se enfoca Alquifiestas Chiky's son:

- Garantizar el servicio al cliente, a través de la calidad del mobiliario y equipo.
  - Ofrecer un servicio integral, el lugar que ofrece todo para su fiesta.
  - Servicio a domicilio.
  - Asesoría en la organización de cualquier tipo de evento.
  - Constante innovación del servicio.
  - Precios favorables.
- 
- Análisis de Mercado

Este análisis de mercado ayudó a determinar que en el medio existe la oportunidad de operar como empresa de servicio, con la información que se obtuvo se podrá diseñar una estrategia de lo que se va ofrecer al cliente, para ello se ha determinado que en el mercado de consumo se

encuentran los comerciantes, quienes son los que venden bienes que están destinados hacia el consumidor individual o familiar, mercado empresarial, institucional y el sector educativo.

El servicio de renta de mobiliario y equipo de Alquifiestas Chiky's está enfocado como mercado objetivo al sector empresarial, instituciones públicas y privadas y población en general que requieran del servicio.

- Segmentación de mercado

#### Selección del criterio de segmentación

Alquifiestas Chiky's utiliza características de los consumidores, ellos son los que buscan los servicios y la buena atención de parte de la empresa, por medio de este se analiza las características; los lugares de compra, recursos económicos, comodidad y gustos de los clientes, esto servirá a la empresa para realizar la estrategia de venta y saber hacia donde enfocarla.

#### Selección de la base de segmentación

Hay variables que sirven para fraccionar el mercado general en segmentos significativos, el proyecto se enfoca en seis variables de segmentación, siendo el mercado meta el siguiente:

##### a) Segmentación geográfica

Alquifiestas Chiky's tiene como segmento Geográfico las seis zonas de la cabecera municipal de Ixcán, que es Playa Grande.

Alquifiestas Chiky's se ubicará en Lote 29, Colonia La Paz, zona 1 Playa Grande, Ixcán, con un local que tiene una medición de 20 metros cuadrados. El área donde se ubicara Alquifiestas Chiky's es urbana y se dio esa elección por la población que lo rodea, en especial los sectores institucionales públicos y privados, como personas individuales.

b) Segmentación demográfica:

Datos estadísticos proporcionados por el Área de Salud, para el año 2012 el número de habitantes de Playa Grande es 36,480, distribuida en 50% mujeres y 50% hombres, de los cuales se toma a hombres y mujeres jefes de familia, quienes toman la decisión a la hora de realizar un evento y estudiantes desde el nivel básico a nivel universitarios.

También, instituciones gubernamentales y no gubernamentales que tengan presencia en la cabecera municipal.

c) Segmento Socioeconómico

Dentro de este segmento se enfocará en el ingreso mínimo, de acuerdo al estudio realizado en el municipio existen personas que devengan un ingreso mensual de Q 1,750.00 en adelante, dependiendo el tipo de trabajo y el nivel académico.

El servicio está dirigido de acuerdo al nivel socioeconómico media baja, media y media alta.

d) Segmentación por ocupación

En el municipio de Playa Grande existen estudiantes y trabajadores entre ellos; Campesinos, profesionales, agricultores, albañiles, vendedoras ambulantes y deportistas.

e) Segmentación por categoría

- Instituciones educativas,
- Empresas públicas y privadas

f) Segmentación Psicográfica

Por el mismo estilo de vida las personas trabajadoras, buscan de un servicio innovador, confiable y seguro al momento de organizar y realizar eventos, que llenen las expectativas, gustos y preferencias.

### 3.6.1 Mercado objetivo

El sector del mercado a que está orientado y el mercado que se espera.

Es establecer la preferencia de los clientes al momento de adquirir el servicio de renta de mobiliario y equipo, identificar sus necesidades y al mismo tiempo satisfacerlas, brinda un servicio integral de calidad.

### 3.6.2 Precio

Según análisis de mercado se determinó que al inicio se pretende operar con los mismos precios de la competencia, sin embargo el valor agregado de nuestra empresa será el montaje y desmontaje del mobiliario arrendado.

### 3.6.3 Estructura de capital

El aporte del capital es individual, el capital a invertir tiene participación de una persona, quien será el propietario el que goce de los beneficios, en otras palabras, las ganancias que genere el capital invertido y asuma la responsabilidad de pérdidas de su patrimonio.

Financiamiento del Proyecto: El total de la inversión es de Q182,750.00, dividido en dos partes, fuente propia como aporte inicial Q82,750.00 y financiamiento bancario Q100,000.00 con tasa de interés del 18% anual, a un plazo de 5 años en Banrural.

Descripción	Total	%
Aporte inicial	Q. 82,750.00	45.28%
Préstamo a Institución Bancaria	Q. 100,000.00	54.72%
<b>Total</b>	<b>Q. 182,750.00</b>	<b>100%</b>

Institución Financiera	Banrural S.A.
Tasa de Interés	18%
Años.	5

Fuente: elaboración propia.

El capital inicial se invertirá en la compra de los activos que se dispondrán para el funcionamiento del servicio de Alquilerías Chiky's: Mobiliario y equipo, muebles, enseres, gastos de administración e instalación y gastos generales.

#### 3.6.4 Ubicación

Alquilerías Chiky's, está ubicada en el lote 29 Col. La Paz, zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché, frente a Parroquia Cristo Redentor, a un costado de la Sub Dirección Departamental de Educación.

Por ser una empresa de renta de mobiliario y equipo se considera que la ubicación geográfica es estratégica porque la empresa está en un lugar donde transitan muchas personas y de igual manera no es necesario que este en un lugar céntrico porque es una empresa de servicio.

## Capítulo 4

### 4.1 Propuesta de solución o mejora

#### Área de comercialización

##### 4.1.1 Mix de mercadotecnia

###### ▪ Producto

Listado de productos que el servicio ofrece y sus características:

Mobiliario y Equipo:

- Sillas Afroditas: sillas sin brazos, miden 0.75cms de alto por 45cms de ancho.
- Mesas plásticas cuadradas: miden 90x90cms, con capacidad para 4 personas
- Tableros: con capacidad para 10 personas.
- Toldo de 6x4: de material resistente al sol y agua, estructura de tubo galvanizado con capacidad para 12 mesas, cada mesa con 4 sillas.
- Toldo 6x6: de material resistente al sol y agua, estructura de tubo galvanizado con capacidad para 16 mesas, cada mesa con 4 sillas.
- Toldo 6x9: de material resistente al sol y agua, estructura de tubo galvanizado con capacidad para 20 mesas, cada mesa con 4 sillas.
- Cañonera: Marca BENQ MX661
- Sonido: amplificador, bocinas y micrófonos.
- Atril: de madera
- Cristalería: vasos de vidrio
- Picheles: de vidrio, capacidad de 1 litro
- Loza: platos planos y pasteleros
- Cubiertos: de acero inoxidable

Mantelería:

- Mantel cuadrado
- Sobre manteles
- Bigoterías
- Faldón para mesas
- Cobertor para sillas.

Variedad de colores en mantelería, según el evento a celebrar.

Alquifiestas Chiky's se caracteriza por brindar el servicio de renta de mobiliario y equipo, para eventos especiales como:

Sociales:

Bodas, quince años, piñatas, bautizos, baby showers y despedidas de solteros.

Empresariales e institucionales:

Reuniones ejecutivas, seminarios, talleres, capacitaciones, evaluaciones y Festejos de fin de año.

Educativos:

Graduaciones, aniversario de establecimientos, quermeses, tardes deportivas, presentación de seminarios.

Religiosos:

Retiros, semanario, aniversarios, entre otras.

Una de las alternativas es que el servicio es a domicilio, el cliente solicita el servicio y el mobiliario y equipo se lleva hasta el lugar del evento y de la misma manera se recoge.

- Precio

La estimación de los precios se estableció referente a los precios equivalentes del mercado actual, por estar en la etapa de introducción Alquifiestas Chiky's entrará a operar al mercado con los mismos precios, con la diferencia de la calidad y el valor agregado que tiene el servicio. El servicio es a domicilio, con montaje y desmontaje del mobiliario y equipo, con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes y posicionarse en el mercado objetivo. Una vez se tenga el posicionamiento esperado estos precios serán evaluados y podrían cambiar, con la calidad y el servicio integral que se brinda los clientes quedarán satisfechos y optarán de nuevo por el servicio.

Tabla de integración de precios actuales en el mercado

No.	DESCRIPCIÓN	Municipalidad PRECIO	Servifiestas Playa Grande PRECIO	Alquifiestas Chiky's PRECIO
<b>Mobiliario</b>				
1	Sillas	Q 1.50	Q 1.50	Q 1.50
2	Mesas		Q 6.00	Q 6.00
3	Tableros		Q 15.00	Q 15.00
4	Toldo 6x4	Q 200.00		Q 200.00
5	Toldo 6x6	Q 300.00		Q 300.00
6	Toldo 6x9			Q 450.00
7	Atril			Q 50.00
<b>Equipo</b>				
8	Alquiler de cañonera, por hora			Q 75.00
9	Sonido por hora (Incluye 2 bocinas, cabezal y micrófono.	Q 225.00		Q 250.00
<b>Mantelería</b>				
10	Manteles		Q 6.00	Q 6.00
11	Sobre Manteles		Q 3.00	Q 3.00
12	Servilletas		Q 1.00	Q 1.00
13	Faldón para mesa		Q 50.00	Q 50.00
14	Cobertor de sillas		Q 8.00	Q 8.00
<b>Cristalería, Loza y cubiertos</b>				
15	Vasos de vidrio			Q 1.00
16	Picheles			Q 6.00
17	Platos			Q 1.50
18	Cucharas			Q 1.00
19	Tenedores			Q 1.00
20	Cuchillos de mesa			Q 1.00

Fuente: elaboración propia.

Dentro de los parámetros de precios incluye el traslado del mobiliario y equipo, a diferencia, si el cliente tiene vehículo propio y traslada el mobiliario y equipo se le hace un descuento. Al cliente se le ofrecerán diferentes paquetes, son flexibles en el presupuesto y necesidades que tenga, sin rebasar los márgenes de utilidad que se estima.

Se ofrecerán paquetes para cada ocasión:

Paquete 1- 50 personas:

50 sillas, 5 tableros, 5 manteles con sobre manteles, cobertores de sillas, platos grandes, vasos, picheles y tenedores.

Precio Q800.00

Paquete 2 – 50 personas:

50 sillas, 13 mesas, manteles con sobre manteles, cobertores de sillas, 1 toldo de 6x4

Q 1,075.00

Paquete 3 – Establecimientos Educativos:

4 horas de sonido (incluye 2 bocinas, cabezal y micrófonos), Proyector, Atril, 100 sillas, 1 tablero, mantel y sobre mantel.

Precio Q 1,300.00

Paquete 4 – Opcional:

Según la necesidad, el cliente arma su paquete, el precio se acomoda al presupuesto del cliente.

- Plaza

Los canales de distribución de “Alquifiestas Chiky’s” son:

Canal directo: la comercialización inicia desde las instalaciones de Alquifiestas Chiky’s, lote 29, Col. La Paz, Zona 1, Playa Grande, Ixcán, de donde sale el mobiliario y equipo y es transportado hacia el lugar del evento.

Canales digitales: la secretaria es la encargada de dar a conocer el servicio, contacta vía telefónica, correo electrónico, o bien, contacto directo con el representante de la empresa, institución o persona individual, para presentar y ofrecer el servicio.

#### ▪ Promoción

##### Campaña publicitaria

La campaña publicitaria de Alquifiestas Chiky's se hará por medio spot radiales, vallas publicitarias, TV canal local, volantes y otros.

- 5 spot radiales al día, transmitido en Radio Ixcán 90.3 y 5 por radio la Franja.
- 3 vallas publicitarias, salida hacia la Ciudad de Cobán A.V., salida a Barillas, Huehuetenango y salida a la frontera de México, son puntos estratégicos donde transitan las personas.
- Dos transmisiones diarias por cable loca, TV Ixcán.
- Distribución de 200 volantes en las calles y avenidas de Playa Grande.

##### Promoción de ventas

- Servicio a domicilio, el mobiliario y equipo que los clientes necesiten se llevará al lugar del evento.
- Ofrecer paquetes especiales, según la época, los meses de octubre a diciembre, son los meses de graduaciones, convivios, bodas, entre otras.
- Durante el año se harán promociones de venta, por ejemplo, si el cliente solicita el servicio con un mes de anticipación se hará un descuento del 10% sobre el monto total.
- Si el cliente adquiere el servicio de renta de mobiliario y equipo dos veces al año tendrá derecho a una membresía de cliente preferente con la cual optará a descuentos especiales.
- Si el cliente tiene vehículo propio y traslada el mobiliario y equipo se le hace un descuento sobre el valor total del servicio.

## Estrategias de ventas

Es necesario tener ventajas competitivas sobre las empresas que operan en el mercado.

- Asesoría en la organización de eventos, darle ideas a los clientes en el montaje de sus fiestas, un cliente satisfecho es compromiso de Alquifiestas Chiky's.
- Diferenciación y mejora de servicio al cliente.
- Mantener los precios del servicio en niveles competitivos.
- Mejora continua.
- Calidad total en el servicio.

## 4.2 Estrategias de comunicación

Para tener una buena comunicación entre clientes y Alquifiestas Chiky's, se tiene una persona para dar asesoría en organización de eventos, la función:

- Contactar por correo electrónico y enviar e-mails masivos y llamar vía telefónica a instituciones públicas, privadas, organizaciones educativas y personas individuales para dar a conocer y poner a disposición el servicio que brinda Alquifiestas Chiky's.
- A través de las redes sociales de Facebook y Twitter, se publicará información referente al servicio y se colgarán fotografías del mobiliario, equipo, mantelería, cristalería y loza, para que las personas conozcan el servicio de Alquifiestas Chiky's.
- Crear una página Web, para garantizar la credibilidad de la empresa, es un medio para interactuar con los clientes y se da a conocer a nivel local, nacional e internacional.

### 4.3 Área de aprovisionamiento e insumos

#### 4.3.1 Proveedores

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

La compra del mobiliario, equipo, vehículo y todo lo relacionado con el servicio, se realiza con los principales proveedores de Alquifiestas Chiky's:

- “Neoplast S.A.”

Dirección: 19 Av. 6-31 Zona-11 Ciudad, Guatemala, teléfono: (502) 24-74-16-21.

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
450	Sillas plásticas sin brazo.	Q 35.00	Q 15,750.00
75	Mesas plásticas cuadradas.	Q 170.00	Q 12,750.00
Total			Q 28,500.00

Fuente: elaboración propia.

- “Toldos Visión S.A.”

1 Calle 0-08 Zona 8 de Mixco, Lomas San Cristóbal, Teléfonos 2478-3754 / 4128-0160

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
2	Tokdo 6x4	Q 5,000.00	Q 10,000.00
1	Tokdo 6x6	Q 11,100.00	Q 11,100.00
1	Tokdo 6x9	Q 13,500.00	Q 13,500.00
Total			Q 34,600.00

Fuente: elaboración propia.

- “Electrónica Panamericana”

Km. 5 Ruta al Atlántico, C.C. Metronorte, Local 87 Tel: 2311-5700, ext. 3710.

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
1	Combo, 2 bocinas, 1 cabezal y 2 micrófonos.	Q 4,800.00	Q 4,800.00
1	Cañonera MX661 marca BENQ	Q 5,750.00	Q 5,750.00
Total			Q 10,550.00

Fuente: elaboración propia.

- Carpintería don “Gato”

Zona 1 Playa Grande Ixcán, Quiché.

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
20	Tableros de madera	Q 600.00	Q 12,000.00
1	Atril de madera	Q 500.00	Q 500.00
Total			Q 12,500.00

Fuente: elaboración propia.

- Confecciones “La Excelencia”

Col. Nuevo Amanecer, Zona 1 Playa Grande, Ixcán, Quiché.

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
115	Manteles	Q 50.00	Q 5,750.00
115	Sobre manteles	Q 40.00	Q 4,600.00
100	Bigoteras	Q 10.00	Q 1,000.00
300	Cobertores para sillas	Q 50.00	Q 15,000.00
10	Faldones	Q 75.00	Q 750.00
Total			Q 27,100.00

Fuente: elaboración propia.

- Cristalería

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
100	Platos planos	Q 12.00	Q 1,200.00
100	Vasos de cristal	Q 4.00	Q 400.00
100	Tenedores de acero inoxidable	Q 4.00	Q 400.00
100	Cucharas de acero inoxidable	Q 4.00	Q 400.00
100	Cuchillos de acero inoxidable	Q 4.00	Q 400.00
50	Picheles de cristal	Q 45.00	Q 2,250.00
Total			Q 5,050.00

Fuente: elaboración propia.

- Pick Up

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	TOTAL
1	Pick Up	Q 45,000.00	Q 45,000.00
Total			Q 45,000.00

Fuente: elaboración propia.

#### 4.4 Procedimientos

Los procedimientos de los costos de operación de Alquifestas Chiky's, son todos aquellos trámites legales y recursos necesarios que dispone la empresa para brindar el servicio y garantizar la calidad, estabilidad, confiabilidad y sobre todo satisfacer las necesidades de los clientes.

**Mobiliario y equipo:** comprende la cantidad de mobiliario y equipo, interno y externo de la empresa, el precio unitario y costo total invertido.

Cuadro No. 01

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	MONTO DEL GASTO	
		PRECIO UNITARIO	TOTAL
	<b>Mobiliario y Equipo</b>		
450	Sillas plásticas sin brazo	Q 35.00	Q 15.750.00
75	Mesas plásticas cuadradas	Q 170.00	Q 12.750.00
20	Tableros de madera	Q 600.00	Q 12,000.00
2	Toldo 6x4	Q 5,000.00	Q 10,000.00
1	Toldo 6x6	Q 11,100.00	Q 11,100.00
1	Toldo 6x9	Q 13,500.00	Q 13,500.00
1	Atril	Q 500.00	Q 500.00
1	Vitrina	Q 2,000.00	Q 2,000.00
2	Estantes de madera	Q 400.00	Q 800.00
2	Escritorio de 3 gavetas	Q 1,500.00	Q 3,000.00
2	Silla secretarial	Q 650.00	Q 1,300.00
<b>Total</b>			<b>Q 82,700.00</b>

Fuente: elaboración propia.

**Equipo de cómputo y comunicación:** se detalla el equipo audiovisual y sonido que está disponible para la renta y el equipo de cómputo es para el uso de oficina.

Cuadro No. 02

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	MONTO DEL GASTO	
		PRECIO UNITARIO	TOTAL
	<b>Equipo de computo y comunicación</b>		
1	Computadora de escritorio DELL	Q 4,900.00	Q 4,900.00
1	Computadora portátil DELL	Q 5,500.00	Q 5,500.00
1	Impresora Multifuncional	Q 750.00	Q 750.00
1	Cañonera MX601 marca BENQ	Q 5,750.00	Q 5,750.00
1	Combo, 2 bocinas, 1 cabezal y 2 micrófonos.	Q 4,800.00	Q 4,800.00
	<b>Total</b>		<b>Q 21,700.00</b>

Fuente: elaboración propia.

**Sueldos de administración:** este rubro comprende el salario mensual de cuatro empleados y la totalidad de los gastos de administración anual, a continuación se desglosa cada uno.

Cuadro No. 03

PUESTO	CANT.	SUELDO	MENSUAL	ANUAL
Gerente Administrativo	1	Q 3,000.00	Q 3,000.00	Q 36,000.00
Secretaria contadora	1	Q 2,900.00	Q 2,900.00	Q 34,800.00
Conserje	1	Q 2,600.00	Q 2,600.00	Q 31,200.00
<b>Sueldo total</b>			<b>Q 8,500.00</b>	<b>Q 102,000.00</b>

Fuente: elaboración propia.

**Sueldos de ventas:** el salario del piloto y ayudante depende del rubro de gastos de operación, gastos de ventas, justifica que son exclusivos de área de ventas.

Cuadro No. 04

PUESTO	CANT.	SUELDO	MENSUAL	ANUAL
Piloto	1	Q 2,750.00	Q 2,750.00	Q 33,000.00
Ayudante	1	Q 2,650.00	Q 2,650.00	Q 31,800.00
<b>Sueldo total</b>			<b>Q 5,400.00</b>	<b>Q 64,800.00</b>

Fuente: elaboración propia.

**Gastos de organización e instalación:** los gastos generales comprenden los recursos básicos e indispensables para el funcionamiento de la empresa. Por ser una empresa de servicio es necesario el internet y teléfono para mantener contacto con los clientes, el suministro de energía eléctrica se calculó pagar Q150.00 mensual, se estimó el servicio de agua para la limpieza de la mantelería, cristalería y loza, dentro de los útiles de oficina incluye papelería, tinta y los suministros como, jabón, detergente, desinfectante, escobas, limpiadores y todo lo relacionado a limpieza. Con relación al combustible, es estimó una cantidad considerable por la razón que el servicio es a domicilio, se presupuestó el gasto de mantenimiento del vehículo para garantizar el buen estado del mismo.

Los gastos de constitución, es el trámite legal de inscripción ante las entidades del Registro Mercantil y la SAT, para la operación de la empresa y se hace a través de un contador autorizado por la SAT.

Cuadro No. 05

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
<b>Gastos generales</b>		
Internet y teléfono	Q 200.00	Q 2,400.00
Energía eléctrica	Q 150.00	Q 1,800.00
Agua	Q 30.00	Q 360.00
Útiles de oficina (papelería y suministros)	Q 300.00	Q 3,600.00
Combustible	Q 3,000.00	Q 36,000.00
Mantenimiento de vehículo	Q 250.00	Q 3,000.00
	<b>Q 3,930.00</b>	<b>Q 47,160.00</b>
<b>Gastos de constitución</b>		
Patente de comercio		Q 175.00
2 Timbres fiscales de Q25.00 c/u		Q 50.00
Autentica de Licenciado		Q 200.00
Habilitación de libros en la SAT		Q 15.00
2 Tabonario de 100 facturas		Q 160.00
Tramitador		Q 600.00
		<b>Q 1,200.00</b>
<b>Total</b>	<b>Q 3,930.00</b>	<b>Q 48,360.00</b>

Fuente: elaboración propia.

**Publicidad:** son los medios de comunicación contratados para dar a conocer el servicio de Alquifiestas Chiky's, consiste en la contratación de paquetes publicitarios que ofrecen las radios y TV local, vallas publicitarias colocadas en lugares estratégicos, la distribución de volantes en las calles y avenidas más transitadas de la cabecera municipal y pago del Hosting, quiere decir alojamiento Web, sistema para almacenar información.

Cuadro No. 06

CANT.	DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
3	3 spot radiales diarios a Q4.00 c/u, los meses de enero, marzo, mayo, octubre a Diciembre.	Q 360.00	Q 2,160.00
1	Una transmisión diaria por cable loca, Ixcán TV.	Q 150.00	Q 900.00
200	Distribución volante		Q 100.00
3	Vallas publicitarias de 1.5 mts. Q350.00 c/u		Q 1,050.00
	Hosting, pago de página Web.		Q 500.00
	<b>Total</b>	<b>Q 510.00</b>	<b>Q 4,710.00</b>

Fuente: elaboración propia.

## 4.5 Estudio económico-financiero

Cuadro No.07

Estimación inversión inicial o plan de inversión

CANT.	DESCRIPCIÓN	MONTO DEL GASTO		
		PRECIO UNITARIO	TOTAL	TOTALES
	<b>Activo no corriente</b>			
	<b>Mobiliario y Equipo</b>			
450	Sillas plásticas sin brazo	Q 35.00	Q 15,750.00	
75	Mesas plásticas cuadradas	Q 170.00	Q 12,750.00	
20	Tableros de mandera	Q 600.00	Q 12,000.00	
2	Toldo 6x4	Q 5,000.00	Q 10,000.00	
1	Toldo 6x6	Q 11,100.00	Q 11,100.00	
1	Toldo 6x9	Q 13,500.00	Q 13,500.00	
1	Atril	Q 500.00	Q 500.00	
1	Vitrina	Q 2,000.00	Q 2,000.00	
2	Estantes de madera	Q 400.00	Q 800.00	
2	Escritorio de 3 gavetas	Q 1,500.00	Q 3,000.00	
2	Silla Secretarial	Q 650.00	Q 1,300.00	
1	Cañonera MS502 marca BENQ	Q 5,750.00	Q 5,750.00	<b>Q 88,450.00</b>
	<b>Equipo de computo</b>			
1	Computadora de escritorio DELL	Q 4,900.00	Q 4,900.00	
1	Computadora portatil DELL	Q 5,500.00	Q 5,500.00	
1	Impresora multifuncional	Q 750.00	Q 750.00	<b>Q 11,150.00</b>
	<b>Equipo de comunicación</b>			
1	Combo, 2 bocinas, cabezal y 2 micrófonos	Q 4,800.00	Q 4,800.00	<b>Q 4,800.00</b>
	<b>Mantería</b>			
115	Manteles blancos	Q 50.00	Q 5,750.00	
115	Sobre manteles de colores	Q 40.00	Q 4,600.00	
100	Bigoterías blancas	Q 10.00	Q 1,000.00	
300	Cobertores para sillas	Q 50.00	Q 15,000.00	
10	Faldones	Q 75.00	Q 750.00	<b>Q 27,100.00</b>
	<b>Cristalería y loza</b>			
100	Platos planos	Q 12.00	Q 1,200.00	
100	Vasos	Q 4.00	Q 400.00	
100	Tenedores de acero inoxidable	Q 4.00	Q 400.00	
100	Cucharas de acero inoxidable	Q 4.00	Q 400.00	
100	Cuchillos de acero inoxidable	Q 4.00	Q 400.00	
50	Picheles	Q 45.00	Q 2,250.00	<b>Q 5,050.00</b>
	<b>Vehículo</b>			
1	Pick Up	Q 45,000.00	Q 45,000.00	<b>Q 45,000.00</b>
	<b>Gastos de constitución</b>	Q 1,200.00	Q 1,200.00	<b>Q 1,200.00</b>
	<b>Total Activo</b>			<b>Q 182,750.00</b>

Fuente: elaboración propia.

El plan de inversión contempla todo lo necesario para el funcionamiento de la empresa Alquifiestas Chiky's:

- Mobiliario y equipo: se refiere a las sillas, mesas, tableros, toldos, atril y retroproyectors, que son parte de los productos disponibles para la renta y cubrir la demanda en el mercado. La vitrina, estantes, escritorios y sillas secretarias es el mobiliario interno de oficina.
- Equipo de cómputo: dos computadoras para el trabajo administrativo de oficina.
- Mantelería: los manteles y faldones de mesa, bigoterías y cobertores de sillas son en color blanco, es un color elegante para toda ocasión, la variación de colores es en los sobremanteles y los moños para sillas, para darle la combinación según el evento a celebrar y las preferencias de los clientes se dispone en cuatro diferentes colores.
- Cristalería y loza: incluye compra de vasos, pichales, platos grandes y pasteleros, tenedores, cucharas y cuchillos en acero inoxidable.
- Pick Up: el vehículo es para cubrir los eventos, se necesita transportar el mobiliario y equipo al lugar donde requieran del servicio.
- Los gastos de constitución comprende el trámite legal de inscripción de la empresa, realizado ante el Registro Mercantil y la SAT.

#### 4.6 Crecimiento anual

**Proyección de ventas trimestral:** el movimiento de las ventas se calculó con base al análisis del trabajo de campo realizado por medio de una encuesta, donde se recabó información contundente de posibles clientes, tomando como referencia el resultado de las gráficas No. 2, 5 y 9 para determinar el movimiento de ventas.

Se toma en cuenta que los primeros meses del año no hay mucha demanda del servicio, por ser el primer trimestre de operación el proceso de lanzamiento, introducción y comercialización en el mercado son bajas, estimándose para el trimestre de enero a marzo la cantidad de Q82,050.00, para el segundo trimestre de abril a junio sube la cantidad de eventos, meses apropiados para realizar bodas u otras festividades, las ventas ascienden a Q80,300.00, el tercer trimestre de julio a septiembre, según información obtenida en el estudio de mercado, las actividades son menos, debido a la temporada de lluvia no es apto para realizar eventos, por lo tanto bajan las ventas a Q68500, el último trimestre del año, los meses de octubre a diciembre es temporada alta de presentación de seminarios, graduaciones, convivios de fin de año y bodas, entre otras, por lo tanto, es evidente que la demanda del servicio aumenta, para la cual hay que estar preparados y cubrir en la medida necesaria, según la capacidad de la empresa un 60% y satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, la ventas de este trimestre asciende a Q101,050.00, derivado a lo anterior, las ventas se estimaron a Q331,900.00 el primer año.

Cuadro No. 08

Ventas estimadas por trimestre, año I

No.	DESCRIPCIÓN	Enero - Marzo			Abril - Junio			Julio - Septiembre			Octubre - Diciembre		
		Cantidad	Precio Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Total
1	Sillas	7500	Q 1.50	Q 11,250.00	9500	Q 1.50	Q 14,250.00	8000	Q 1.50	Q 12,000.00	16000	Q 1.50	Q 24,000.00
2	Mesas	1500	Q 6.00	Q 9,000.00	1500	Q 6.00	Q 9,000.00	1500	Q 6.00	Q 9,000.00	2000	Q 6.00	Q 12,000.00
3	Tableros	110	Q 15.00	Q 1,650.00	110	Q 15.00	Q 1,650.00	100	Q 15.00	Q 1,500.00	110	Q 15.00	Q 1,650.00
4	Toldo 6x4	15	Q 200.00	Q 3,000.00	15	Q 200.00	Q 3,000.00	12	Q 200.00	Q 2,400.00	15	Q 200.00	Q 3,000.00
5	Toldo 6x6	10	Q 300.00	Q 3,000.00	10	Q 300.00	Q 3,000.00	8	Q 300.00	Q 2,400.00	10	Q 300.00	Q 3,000.00
6	Toldo 6x9	10	Q 450.00	Q 4,500.00	10	Q 450.00	Q 4,500.00	8	Q 450.00	Q 3,600.00	10	Q 450.00	Q 4,500.00
7	Atril	6	Q 50.00	Q 300.00	6	Q 50.00	Q 300.00	5	Q 50.00	Q 250.00	6	Q 50.00	Q 300.00
8	Alquiler de cañonera, por hora	150	Q 75.00	Q 11,250.00	100	Q 75.00	Q 7,500.00	100	Q 75.00	Q 7,500.00	200	Q 75.00	Q 15,000.00
9	Bocinas, cabezal y micrófono.	75	Q 150.00	Q 11,250.00	75	Q 150.00	Q 11,250.00	50	Q 150.00	Q 7,500.00	75	Q 150.00	Q 11,250.00
10	Manteles	1500	Q 6.00	Q 9,000.00	1500	Q 6.00	Q 9,000.00	1000	Q 6.00	Q 6,000.00	1500	Q 6.00	Q 9,000.00
11	Sobre Manteles	1500	Q 3.00	Q 4,500.00	1200	Q 3.00	Q 3,600.00	1000	Q 3.00	Q 3,000.00	1000	Q 3.00	Q 3,000.00
12	Bigoteros	450	Q 1.00	Q 450.00	350	Q 1.00	Q 350.00	450	Q 1.00	Q 450.00	450	Q 1.00	Q 450.00
13	Faldón para mesa	100	Q 25.00	Q 2,500.00	100	Q 25.00	Q 2,500.00	100	Q 25.00	Q 2,500.00	100	Q 25.00	Q 2,500.00
14	Cobertor de sillas	600	Q 5.00	Q 3,000.00	600	Q 5.00	Q 3,000.00	600	Q 5.00	Q 3,000.00	800	Q 5.00	Q 4,000.00
15	Vasos de vidrio	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00
16	Picheles	300	Q 8.00	Q 2,400.00	300	Q 8.00	Q 2,400.00	300	Q 8.00	Q 2,400.00	300	Q 8.00	Q 2,400.00
17	Platos planos	800	Q 1.25	Q 1,000.00	800	Q 1.25	Q 1,000.00	800	Q 1.25	Q 1,000.00	800	Q 1.25	Q 1,000.00
18	Platos pasteleros	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00
19	Cucharas	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00
20	Tenedores	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00
21	Cuchillos de mesa	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00	800	Q 1.00	Q 800.00
				<b>Q 82,050.00</b>			<b>Q 80,300.00</b>			<b>Q 68,500.00</b>			<b>Q 101,050.00</b>
											<b>Total de ventas esperadas primer año</b>		<b>Q 331,900.00</b>

Fuente: elaboración propia.

**Proyección de ventas anual:** como referencia del estudio de mercado, se estima que las ventas se incrementarán al 3% anual a partir del segundo año de operación, proyectada a cinco años según la oferta y la demanda del servicio, tomando como base el crecimiento poblacional del municipio que es 3.4% anual, como también el ingreso de organizaciones, a quienes está dirigido la empresa. Para alcanzar las ventas se hará a través del servicio integral de calidad y la capacidad técnica para cubrir la demanda, es de las razones por las que se estimó tal porcentaje.

Cuadro No. 09

<b>VENTAS</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Crecimiento anual 3%</b>
AÑO 1	Q 331,900.00	Q 9,957.00
AÑO 2	Q 341,857.00	Q 10,255.71
AÑO 3	Q 352,112.71	Q 10,563.38
AÑO 4	Q 362,676.09	Q 10,880.28
AÑO 5	Q 373,556.37	
<b>Total</b>	<b>Q 1,762,102.18</b>	

Fuente: elaboración propia.

**Publicidad:** la publicidad saldrá de los costos de ventas, parte fundamental para dar a conocer el servicio que brinda la empresa, el incremento es de 3% anual.

Cuadro No.10

<b>Publicidad</b>		<b>Incremento 3%</b>
AÑO 1	Q 4,710.00	Q 141.30
AÑO 2	Q 4,851.30	Q 145.54
AÑO 3	Q 4,996.84	Q 149.91
AÑO 4	Q 5,146.74	Q 154.40
AÑO 5	Q 5,301.15	
<b>Total</b>	<b>Q 25,006.03</b>	

Fuente: elaboración propia.

**Financiamiento del proyecto:** el total de la inversión es de Q182,750.00, dividido en dos partes, fuente propia por aporte inicial Q82,750.00 y financiamiento bancario Q100,000.00 con tasa de interés del 18% anual, a un plazo de 5 años en Banrural.

Descripción	Total	%
Aporte inicial	Q. 82,750.00	45.28%
Préstamo a Institución Bancaria	Q. 100,000.00	54.72%
<b>Total</b>	<b>Q. 182,750.00</b>	<b>100%</b>

Institución Financiera	Banrural S.A.
Tasa de Interés	18%
Años.	5

Fuente: elaboración propia.

**Tabla de amortización de capital e intereses:** la tabla refleja el capital y los intereses que se pagará al año, finaliza hasta el quinto año.

Cuadro No. 11

AÑO	CAPITAL	INTERESES	TOTAL
0			
1	Q 13,554.29	Q 16,917.82	
2	Q 16,205.75	Q 14,266.36	
3	Q 19,375.89	Q 11,096.22	
4	Q 23,166.17	Q 7,305.94	
5	Q 27,697.90	Q 2,774.22	
	Q 100,000.00	Q 52,360.56	Q 152,360.56

Fuente: elaboración propia.

**Proyección de gastos de Operación y Administración:**

**Sueldo de Administrativos,** salario, bonificación y prestaciones laborales, gerente, secretaria y conserje.

**Sueldos de ventas,** este apartado incluye el salario, bonificación y prestaciones laborales del piloto y ayudante, quienes dependen del rubro gastos de ventas, son exclusivos de área de ventas.

Cuadro No.12

## Planilla Mensual – “Alquifiestas Chiky’s

No.	Cargo	Salario Mínimo	Bonificación Dec. 37-2001	Sueldo Mensual	Bono Personal	Total Devengado	Bono 14	Aguinaldo	Cuota patronal	DESCUENTO	
										Cuota laboral 4.83%	Salario líquido
1	Gerente administrativo	Q 2.280.34	Q 250.00	Q 2.530.34	Q 469.66	Q 3,000.00	Q 2.530.34	Q 2.530.34	Q 348.43	Q 132.83	Q 2.867.18
2	Secretaria Contadora	Q 2.280.34	Q 250.00	Q 2.530.34	Q 369.66	Q 2,900.00	Q 2.530.34	Q 2.530.34	Q 335.76	Q 128.00	Q 2.772.01
3	Conserje	Q 2.280.34	Q 250.00	Q 2.530.34	Q 69.66	Q 2,600.00	Q 2.530.34	Q 2.530.34	Q 297.75	Q 113.51	Q 2.486.50
<b>Total Salarios de Admón.</b>		<b>Q 6,841.02</b>	<b>Q 750.00</b>	<b>Q 7,591.02</b>	<b>Q 908.98</b>	<b>Q 8,500.00</b>	<b>Q 7,591.02</b>	<b>Q 7,591.02</b>	<b>Q 981.93</b>	<b>Q 374.33</b>	<b>Q 8,125.68</b>

Cuadro No. 13

No.	Cargo	Salario Mínimo	Bonificación Dec. 37-2001	Sueldo mensual	Bono personal	Total Devengado	Bono 14	Aguinaldo	Cuota patronal	DESCUENTO	
										Cuota laboral 4.83%	Salario líquido
1	Piloto	Q 2.280.34	Q 250.00	Q 2.530.34	Q 219.66	Q 2,750.00	Q 2.530.34	Q 2.530.34	Q 316.75	Q 120.75	Q 2.629.25
2	Ayudante	Q 2.280.34	Q 250.00	Q 2.530.34	Q 119.66	Q 2,650.00	Q 2.530.34	Q 2.530.34	Q 304.08	Q 115.92	Q 2.534.08
<b>Total Salarios de ventas.</b>		<b>Q 4,560.68</b>	<b>Q 250.00</b>	<b>Q 2,530.34</b>	<b>Q 219.66</b>	<b>Q 5,400.00</b>	<b>Q 5,060.68</b>	<b>Q 5,060.68</b>	<b>Q 620.83</b>	<b>Q 236.67</b>	<b>Q 5,163.33</b>
<b>Total Planilla</b>		<b>Q 11,401.70</b>	<b>Q 1,000.00</b>	<b>Q 10,121.36</b>	<b>Q 1,128.64</b>	<b>Q 13,900.00</b>	<b>Q 12,651.70</b>	<b>Q 12,651.70</b>	<b>Q 1,602.76</b>	<b>Q 611.00</b>	<b>Q 13,289.01</b>

Fuente: elaboración propia

No.	Descripción	Mensual	Anual
1	Sueldos de Administración	Q 7,591.02	Q 91,092.24
2	Sueldos de Ventas	Q 2,530.34	Q 30,364.08
3	Bonificación incentivo Admón.	Q 908.98	Q 10,907.76
4	Bonificación incentivo Vendedores	Q 219.66	Q 2,635.92
5	Aguinaldo de Admón.		Q 7,591.02
6	Aguinaldo de vendedores		Q 5,060.68
7	Cuota patronal de admón.	Q 981.93	Q 11,783.10
8	Cuota patronal de vendedores	Q 620.83	Q 7,449.96
9	Indemnización de admón		Q 7,981.19
10	Indemnización de vendedores		Q 5,320.79
11	Bono 14 admón.		Q 7,591.02
12	Bono 14 vendedores		Q 5,060.68
<b>Total</b>		<b>Q 192,838.44</b>	

**Proyección de gastos generales al 3% anual.**

Cuadro No. 14

<b>Gastos Generales</b>		<b>Incremento 3%</b>
AÑO 1	Q 47,160.00	Q 1,414.80
AÑO 2	Q 48,574.80	Q 1,457.24
AÑO 3	Q 50,032.04	Q 1,500.96
AÑO 4	Q 51,533.01	Q 1,545.99
AÑO 5	Q 53,079.00	
<b>Total</b>	<b>Q 260,378.84</b>	

Fuente: elaboración propia.

**Depreciaciones mobiliario y equipo del servicio:** las depreciaciones son activos que poseen un período contable, de los que se calcularon en su orden, mobiliario y equipo 20%, equipo de cómputo 33.33%, equipo de comunicación 20%, mantelería 25%, cristalería 25% y vehículo 20%, según Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto 26-92 del Congreso de la República Art. 19 incisos c, d, e, f.

Cuadro No. 15

<b>DESCRIPCION</b>	<b>TOTAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Mobiliario y equipo	Q 81,350.00	Q 16,270.00				
Equipo de comunicación	Q 4,800.00	Q 960.00				
Mantelería	Q 27,100.00	Q 6,775.00				
Cristalería	Q 5,050.00	Q 1,262.50				
<b>Total</b>		<b>Q 25,267.50</b>				

Fuente: elaboración propia.

**Depreciación de mobiliario y equipo de oficina:** de igual forma al cuadro anterior se estimaron las depreciaciones.

Cuadro No. 16

<b>DESCRIPCION</b>	<b>TOTAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Mobiliario y equipo	Q 7,100.00	Q 1,420.00				
Equipo de computo	Q 11,150.00	Q 3,716.30	Q 3,716.30	Q 3,716.30		
Vehículo de reparto	Q 45,000.00	Q 9,000.00				
<b>Total</b>		<b>Q 14,136.30</b>	<b>Q 14,136.30</b>	<b>Q 14,136.30</b>	<b>Q 10,420.00</b>	<b>Q 10,420.00</b>

Fuente: elaboración propia

## 4.7 Estados financieros

### 4.7.1 Estado de resultado

Alquifiestas Chiky's,  
Estado de Resultado Proyectado Período 2013-2017

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos de Operación</b>					
Ingresos por servicio	Q 331,900.00	Q 341,857.00	Q 352,112.71	Q 362,676.09	Q 373,556.37
(-) Devoluciones y rebajas sobre ventas	Q 3,319.00	Q 3,418.57	Q 3,521.13	Q 3,626.76	Q 3,735.56
<b>Utilidad Neta</b>	<b>Q 328,581.00</b>	<b>Q338,438.43</b>	<b>Q 348,591.58</b>	<b>Q 359,049.33</b>	<b>Q 369,820.81</b>
<b>Gastos de Operación</b>					
<b>Gastos de Distribución</b>					
Sueldo de ventas	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08
Bonificación de incentivo de vendedores	Q 2,635.92	Q 2,635.92	Q 2,635.92	Q 2,635.92	Q 2,635.92
Bono 14 ventas	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68
Aguinaldo de vendedor	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68
Cuota patronal de ventas	Q 7,449.96	Q 7,449.96	Q 7,449.96	Q 7,449.96	Q 7,449.96
Indemnización de ventas	Q 5,320.79	Q 5,320.79	Q 5,320.79	Q 5,320.79	Q 5,320.79
Publicidad y promoción	Q 4,710.00	Q 4,851.30	Q 4,996.84	Q 5,146.74	Q 5,301.15
<b>Total gastos de distribución</b>	<b>Q 60,602.11</b>	<b>Q 60,743.41</b>	<b>Q 60,888.95</b>	<b>Q 61,038.85</b>	<b>Q 61,193.26</b>
<b>Gastos de Administración</b>					
Sueldo de administración	Q 91,092.24	Q 91,092.24	Q 91,092.24	Q 91,092.24	Q 91,092.24
Bonificación de incentivo de administración	Q 10,907.76	Q 10,907.76	Q 10,907.76	Q 10,907.76	Q 10,907.76
Bono 14 de administración	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02
Aguinaldo de administración	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02
Cuota patronal de administración	Q 11,783.10	Q 11,783.10	Q 11,783.10	Q 11,783.10	Q 11,783.10
Indemnización de administración	Q 7,981.19	Q 7,981.19	Q 7,981.19	Q 7,981.19	Q 7,981.19
Gastos generales	Q 47,160.00	Q 48,574.80	Q 50,032.04	Q 51,533.01	Q 53,079.00
Amortización acumulada gastos constitución	Q 240.00	Q -	Q -	Q -	Q -
<b>Total gastos de administración</b>	<b>Q 184,346.33</b>	<b>Q185,521.13</b>	<b>Q 186,978.37</b>	<b>Q 188,479.34</b>	<b>Q 190,025.33</b>
<b>Total gastos fijos</b>	<b>Q 244,948.44</b>	<b>Q246,264.54</b>	<b>Q 247,867.32</b>	<b>Q 249,518.19</b>	<b>Q 251,218.59</b>
<b>Utilidad brutas de ventas</b>	<b>Q 83,632.56</b>	<b>Q 92,173.89</b>	<b>Q 100,724.26</b>	<b>Q 109,531.13</b>	<b>Q 118,602.22</b>
<b>Gastos Financieros</b>					
Intereses gastos	Q 16,917.82	Q 14,266.36	Q 11,096.22	Q 7,305.94	Q 2,774.22
Utilidad antes del impuesto	Q 66,714.74	Q 77,907.53	Q 89,628.04	Q 102,225.19	Q 115,828.00
<b>Otros Ingresos</b>					
(-) Impuesto de Solidaridad por pagar	Q 667.15	Q 779.08	Q 896.28	Q 1,022.25	Q 1,158.28
(-) Impuesto Sobre la Renta por pagar	Q 20,681.57	Q 21,814.11	Q 22,407.01	Q 25,556.30	Q 28,957.00
<b>Utilidad después del impuesto</b>	<b>Q 45,366.02</b>	<b>Q 55,314.35</b>	<b>Q 66,324.75</b>	<b>Q 75,646.64</b>	<b>Q 85,712.72</b>
(-) Reserva Legal	Q 2,268.30	Q 2,765.72	Q 3,316.24	Q 3,782.33	Q 4,285.64
<b>Utilidad o pérdida</b>	<b>Q 43,097.72</b>	<b>Q 52,548.63</b>	<b>Q 63,008.51</b>	<b>Q 71,864.31</b>	<b>Q 81,427.08</b>

Fuente: elaboración propia.

Para conocer con detalle de donde salieron los ingresos por servicio ver cuadro No.8, publicidad cuadro No.10, sueldos de administración No.12, sueldos de ventas cuadros cuadro No.13, gastos generales cuadro No.14 y gastos de constitución cuadro No.05.

El ISR Impuesto Sobre la Renta por pagar se cálculo como lo establece el Decreto 2-2012 Ley de Actualización Tributaria del Congreso de la República de Guatemala, ISR 31% año 2013, ISR 28% año 2014, ISR 25% año 2015, como no está establecido para los siguientes años se trabajó con el mismo porcentaje del 25%.

Las utilidades después del ISR, según el estado de resultado, para el primer año se obtendrá una utilidad neta de Q 43,097.72, lo cual para los siguientes cuatro años proyectados se refleja un crecimiento aceptado, esto indica que el proyecto tendrá capacidad financiera para cubrir todos sus gastos operativos.

## 4.7.2 Flujo de Caja

### Alquifiestas Chiky's, Flujo de Caja Periodo 2013-2017

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos de Operación</b>					
Ingresos por servicio	Q 331,900.00	Q 341,857.00	Q 352,112.71	Q 362,676.09	Q 373,556.37
(-) Devoluciones y rebajas sobre ventas	Q 3,319.00	Q 3,418.57	Q 3,521.13	Q 3,626.76	Q 3,735.56
<b>Utilidad Neta</b>	<b>Q 328,581.00</b>	<b>Q 338,438.43</b>	<b>Q 348,591.58</b>	<b>Q 359,049.33</b>	<b>Q 369,820.81</b>
<b>Gastos de Operación</b>					
<b>Gastos de Distribución</b>					
Sueldo de ventas	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08	Q 30,364.08
Bonificación de incentivo de vendedores	Q 2,635.92	Q 2,635.92	Q 2,635.92	Q 2,635.92	Q 2,635.92
Bono 14 ventas	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68
Aginaldo de vendedor	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68	Q 5,060.68
Cuota patronal de ventas	Q 7,449.96	Q 7,449.96	Q 7,449.96	Q 7,449.96	Q 7,449.96
Indemnización de ventas	Q 5,320.79	Q 5,320.79	Q 5,320.79	Q 5,320.79	Q 5,320.79
Publicidad y promoción	Q 4,710.00	Q 4,851.30	Q 4,996.84	Q 5,146.74	Q 5,301.15
Sueldo de administración	Q 91,092.24	Q 91,092.24	Q 91,092.24	Q 91,092.24	Q 91,092.24
Bonificación de incentivo de administración	Q 10,907.76	Q 10,907.76	Q 10,907.76	Q 10,907.76	Q 10,907.76
Bono 14 de administración	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02
Aginaldo de administración	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02	Q 7,591.02
Cuota patronal de administración	Q 11,783.10	Q 11,783.10	Q 11,783.10	Q 11,783.10	Q 11,783.10
Indemnización de administración	Q 7,981.19	Q 7,981.19	Q 7,981.19	Q 7,981.19	Q 7,981.19
Gastos generales	Q 47,160.00	Q 48,574.80	Q 50,032.04	Q 51,533.01	Q 53,079.00
Amortización acumulada gastos constitución	Q 240.00	Q -	Q -	Q -	Q -
<b>Total gastos fijos</b>	<b>Q 244,948.44</b>	<b>Q 246,264.54</b>	<b>Q 247,867.32</b>	<b>Q 249,518.19</b>	<b>Q 251,218.59</b>
<b>Utilidad de bruta de ventas</b>	<b>Q 83,632.56</b>	<b>Q 92,173.89</b>	<b>Q 100,724.26</b>	<b>Q 109,531.13</b>	<b>Q 118,602.22</b>
<b>Gastos Financieros</b>					
Intereses gastos	Q 16,917.82	Q 14,266.36	Q 11,096.22	Q 7,305.94	Q 2,774.22
Utilidad antes del impuesto	Q 66,714.74	Q 77,907.53	Q 89,628.04	Q 102,225.19	Q 115,828.00
<b>Otros Ingresos</b>					
(-) Impuesto de Solidaridad por pagar	Q 667.15	Q 779.08	Q 896.28	Q 1,022.25	Q 1,158.28
(-) Impuesto Sobre la Renta por pagar	Q 20,681.57	Q 21,814.11	Q 22,407.01	Q 25,556.30	Q 28,957.00
<b>Utilidad después del impuesto</b>	<b>Q 45,366.02</b>	<b>Q 55,314.35</b>	<b>Q 66,324.75</b>	<b>Q 75,646.64</b>	<b>Q 85,712.72</b>
(-) Reserva Legal	Q 2,268.30	Q 2,765.72	Q 3,316.24	Q 3,782.33	Q 4,285.64
<b>Utilidad o pérdida</b>	<b>Q 43,097.72</b>	<b>Q 52,548.63</b>	<b>Q 63,008.51</b>	<b>Q 71,864.31</b>	<b>Q 81,427.08</b>
Inversión	Q (182,750.00)				
(+) Depreciación	Q 39,403.80	Q 39,403.80	Q 39,403.80	Q 35,687.50	Q 35,687.50
(-) Amortización de capital	Q 13,554.59	Q 16,205.75	Q 19,375.89	Q 23,166.17	Q 27,697.90
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>Q (182,750.00)</b>	<b>Q 75,746.68</b>	<b>Q 83,036.42</b>	<b>Q 84,385.64</b>	<b>Q 89,416.68</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 4.7.3 Balance General

Alquifiestas Chiky's  
Balance General período 2013-2017

DESCRIPCION		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>ACTIVO</b>						
ACTIVOS CORRIENTES		Q 68,946.93	Q 75,746.68	Q 83,036.42	Q 84,385.64	Q 89,416.68
Disponible						
Caja y Banco		Q 68,946.93	Q 75,746.68	Q 83,036.42	Q 84,385.64	Q 89,416.68
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>						
Activos Fijos						
Mobiliario y equipo	Q 88,450.00					
(-) Depreciación acumulada	Q 17,690.00	Q 70,760.00				
Equipo de cómputo	Q 11,150.00					
(-) Depreciación acumulada	Q 3,716.30	Q 7,433.71	Q 7,433.71	Q 7,433.71		
Equipo de comunicación	Q 4,800.00					
(-) Depreciación acumulada	Q 960.00	Q 3,840.00				
Mantelería	Q 27,100.00					
(-) Depreciación acumulada	Q 6,775.00	Q 20,325.00				
Cristalería y Loza	Q 5,050.00					
(-) Depreciación acumulada	Q 1,262.50	Q 3,787.50				
Vehículo de reparto	Q 45,000.00					
(-) Depreciación acumulada	Q 9,000.00	Q 36,000.00				
Amortización gastos de constitución	Q 1,200.00	Q 1,200.00				
Suma de Activo		Q 212,293.14	Q 217,892.89	Q 225,182.63	Q 219,098.14	Q 224,129.18
<b>PASIVO</b>						
Capital inicial		Q 143,823.53	Q 114,526.80	Q 107,148.17	Q 87,348.10	Q 77,183.05
Impuesto al Valor Agregado por Pagar		Q 11,817.60	Q 34,611.71	Q 35,650.06	Q 36,719.56	Q 37,821.15
Cuentas por pagar		Q 13,554.29	Q 16,205.75	Q 19,375.89	Q 23,166.17	Q 27,697.90
Utilidad del ejercicio		Q 43,097.72	Q 52,548.63	Q 63,008.51	Q 71,864.51	Q 81,427.08
Suma Activo=Pasivo		Q 212,293.14	Q 217,892.89	Q 225,182.63	Q 219,098.14	Q 224,129.18

Fuente: elaboración propia.

Las depreciaciones se calcularon con forme lo indica la Ley del ISR, ver detalle en cuadros No. 15 y 16.

Para el año uno se reportaron gastos de depreciación por Q143,346.21 que incluyen los rubros de Mobiliario y Equipo, Equipo de cómputo, equipo de comunicación, mantelería, cristalería, loza, vehículo y amortización gastos de constitución. Para los años dos y tres se reportaron Q142,146.21, incluye los rubros anteriores, menos amortización gastos de constitución y para los años cuatro y cinco la cantidad de Q134,712.50.

#### 4.8 Razones financieras

- Tiempo de retorno de capital

El método utilizado es el Período de Retorno de la Inversión (PRI) para calcular en cuanto tiempo se recuperará la inversión, se tomaron los datos del Flujo Neto de Efectivo.

Inversión	Flujo de Efectivo				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Q (182,750.00)	Q 68,946.93	Q 75,746.68	Q 83,036.42	Q 84,385.64	Q 89,416.68

$$182,750.00 - 68,946.93 - 75,746.68 = 38,056.39 \quad \mathbf{2 \text{ años}}$$

$$83,036.42 \text{ ----- } 360 \text{ días}$$

$$38,056.39 \text{ ----- } X = 165 \text{ días}$$

$$165/30 \text{ días} = 5.5 \quad \mathbf{5 \text{ meses}}$$

$$0.5 * 30 \text{ días} = 15 \quad \mathbf{15 \text{ días}}$$

Plazo de recuperación de la inversión **2 años, 5 meses, 15 días**

Conforme a la razón financiera realizada, indica que hasta los 2 años, 5 meses y 15 días será el retorno de la inversión del proyecto.

- Tasa interna de retorno

Inversión		Flujo de Efectivo				
0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Q (182,750.00)	Q 68,946.93	Q 75,746.68	Q 83,036.42	Q 84,385.64	Q 89,416.68	
TIR		32%				

El cálculo de la TIR Tasa Interna de Retorno, se realizó por medio de una fórmula sencilla de Excel que es la siguiente, se escribe el signo =, seguido se escribe TIR, se abre paréntesis, se coloca el cursor en la celda de la inversión 0 y se sombrea hasta el año 5, se cierra paréntesis y se presiona ENTER y automáticamente tira el porcentaje según de la TIR.

FORMULA: =(A3:F3) ENTER

Resultado 32%

Se efectuó el cálculo de la TIR con base a los datos proporcionados en el flujo Neto de Efectivo, mide la rentabilidad del proyecto con una tasa interna de retorno de 32%, el porcentaje es mayor y sobre pasa la tasa de interés proporcionada por el banco, lo que significa que el proyecto es factible.

## 4.9 Viabilidad del proyecto

### 4.9.1 Conceptual

Alquifiestas Chiky's es una empresa innovadora en la renta de mobiliario y equipo, mantelería, cristalería, loza, equipo audiovisual, sonido, entre otros, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de los clientes, con un servicio integral y de calidad, esto quiere decir que en el mismo lugar los clientes encuentran de todo para cualquier eventualidad, social, empresarial, familiar o bien actividades del sector educativo, representa bienestar y comodidad al momento de realizar una fiesta por pequeña que sea. Por el ritmo de vida el tiempo apremia a muchas personas trabajadoras, ofrece como valor agregado al servicio que es a domicilio, con montaje y desmontaje del mobiliario y equipo, sin faltar la asesoría en la organización de eventos.

El servicio integral que ofrece Alquifiestas Chiky's es una alternativa dirigida como mercado objetivo al sector empresarial, a instituciones gubernamentales y no gubernamentales que radican en la cabecera municipal de Ixcán y personas individuales que requieran del servicio.

Con base al estudio de mercado y el análisis e interpretación de la misma, se estima que el servicio es aceptado en el mercado local y es una oportunidad para operar y satisfacer las necesidades de los clientes. Tanto que el 68% determinó que ha requerido de una a cinco veces al año el servicio de renta de mobiliario y equipo para festividades familiares, eventos empresariales e institucionales, mientras que el 28% con más frecuencia de cinco a diez veces. Una de las estrategias para dar a conocer a la población el servicio es por una masiva publicidad en los medios de comunicación radial y TV local y contacto por medio de correos electrónico.

### 4.9.2 Operacional

Como parte elemental para el funcionamiento, Alquifiestas Chiky's cuenta con su estructura organizacional y está constituida por cinco personas calificadas para el puesto, quiénes fueron

sometidas a un proceso de selección y evaluación para la debida contratación. La empresa opera con forme lo establece la Ley, inscrita en el Registro Mercantil y La Superintendencia de Administración Tributaria.

#### Área administrativa:

Administrador: es el encargado de velar por el direccionamiento administrativo, operativo y logístico para el funcionamiento de la empresa, es quien planifica, organiza, integra, dirige y controla las diferentes áreas.

#### Área de mercadeo y ventas:

Secretaría contadora: la función principal es llevar la contabilidad de la empresa y tener al día los pagos de impuestos, mantener contacto con los clientes, vía teléfono o por correo electrónico para ofrecer el servicio de renta de mobiliario y equipo, tomar pedidos y llevar el control de la entrega en el lugar y tiempo requerido.

#### Área logística:

Está área se integra por dos personas, el piloto, quien es el encargado de manejar, cargar y descargar el mobiliario de las instalaciones hacia el lugar del evento y responsable directo del vehículo, a su cargo tiene al ayudante, como su mano derecha carga y descarga del mobiliario y equipo y cumplir con las responsabilidades asignadas.

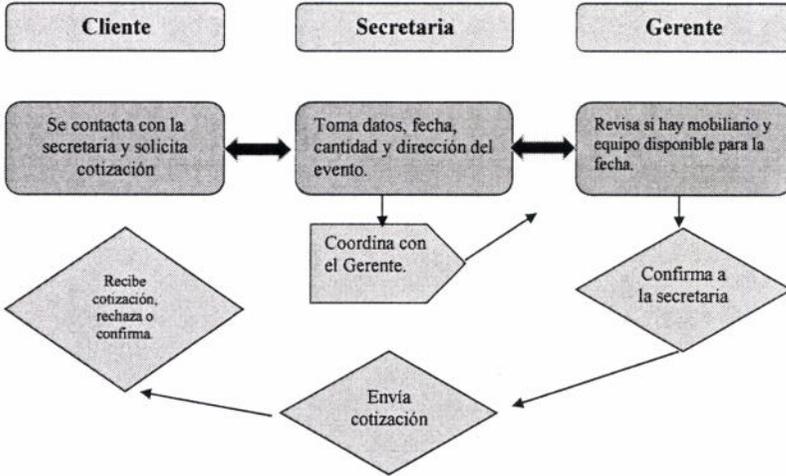
#### Área de mantenimiento:

Conserje, encargado de la limpieza y orden de las instalaciones, mobiliario y equipo, mantelería, cristalería y loza.

#### Canal de distribución:

El canal de distribución es directo, la secretaria es la encargada de dar a conocer el servicio, contacta vía telefónica, correo electrónico, o bien, contacto directo con el representante de la empresa, institución o persona individual, para presentar y ofrecer el servicio.

Etapas de reservación del servicio de renta de mobiliario y equipo:



Fuente: elaboración propia.

El proceso de reservación del servicio es vía telefónica o correo electrónico, la secretaria recibe el pedido y si el cliente necesita cotización se le responde en el menor tiempo posible, luego el cliente debe confirmar en el lapso de dos días de anticipación a la fecha del evento, al momento que el cliente confirma el pedido, la secretaria y el gerente se encargan de planificar y coordinar las rutas del piloto, con la finalidad de garantizar que el mobiliario y equipo esté preparado para entregarlo la fecha, el lugar y horario establecido, de la misma manera se recoge el mobiliario al momento de terminado el evento.

El canal de comercialización inicia desde las instalaciones de Alquifiestas Chiky's, es de donde sale el mobiliario y equipo y es transportado hacia el lugar del evento.

#### 4.9.3 De Mercado

Alquifiestas Chiky's inicia operaciones en el presente año 2013, con una cobertura en el mercado de 60%, cubre parte de la demanda que exige el mercado local, con la finalidad que a

corto plazo pueda posicionarse y tomar el liderazgo en el mercado local, a mediano plazo expandirse a nivel regional y a largo plazo a nivel departamental.

El servicio integral que ofrece la empresa es aceptado por los clientes, están dispuestos a adquirir un nuevo servicio y sobre todo porque el servicio es a domicilio, es seguro y eficaz, de esta manera se ofrece un servicio diferencial y personalizado al de la competencia. En cuanto a los precios, se establecieron al precio actual del mercado, dándole como valor agregado al servicio en asesoría en la organización de eventos y servicio a domicilio.

Para ser competitivos y acaparar clientes potenciales en el menor tiempo posible, dentro de las estrategias está innovar el servicio, ofrecer a los clientes la mejor calidad en mobiliario, equipo, mantelería, cristalería, toldos, sonido, equipo audiovisual y todo lo que se requiera para un evento social, empresarial y familiar, el objetivo es cumplir con la expectativas y satisfacer las necesidades de los clientes.

Para brindar el servicio de renta de mobiliario y equipo, según datos establecidos en el estudio de mercado, en la cabecera municipal se cuenta con diversas fuentes de ingreso económico, una de ellas es el sector comercial, del 100% de los negocios registrados en la municipalidad de Ixcán, dentro de los negocios varios que es el 4% se establece el servicio de servifiestas, esto indica que el mercado es amplio para operar y brindar un servicio de calidad.

#### 4.9.4 Económica

El ciclo económico de la empresa Alquifiestas Chiky's reúne una serie de características y recursos materiales, humanos y financieros que se organizan de la mejor manera para brindar un servicio integral de calidad en el mercado en renta de mobiliario y equipo, mantelería, cristalería, toldos y todo lo que se refiere a eventos sociales, empresariales, educativos y familiares.

Para el inicio de operaciones se ha estimado un plan de inversión para la compra de mobiliario y equipo, mantelería, cristalería, loza, equipo de cómputo, comunicación y vehículo de reparto, parte de estos activos es para el uso administrativo de oficina y la otra parte es para el servicio al público, son los recursos para brindar el servicio, dando un total de inversión inicial de Q182,750.00, dividido en dos partes, el aporte inicial o fuente propia Q82,750.00 y por otra parte un financiamiento de Q100,000.00 por parte de la institución bancaria Banrural, con tasa de interés de 18% anual, con plazo de cinco años.

Con el recurso disponible la empresa está capacitada para cubrir la demanda en el mercado potencial, se estima que las ventas anuales se incrementarán el 3% en el segundo año de operación, se toma como base lo antes expuesto y los resultados obtenidos en los estados financieros, se determina que el proyecto es factible porque se logró resultados positivos, con referencia a la utilidad neta del estado de resultado, el flujo neto de efectivo y la razón financiera Período de Retorno de la Inversión (PRI) proyectada a cinco años, establece que el retorno de la inversión es en 2 años, 5 meses, 15 días y la tasa interna de retorno arroja un 32% positivo.

## Conclusiones

1. Con la investigación de mercado, de acuerdo a las encuestas realizadas se determina que existen deficiencias en el servicio que brinda la empresa actual, limitándose a ofrecer mobiliario y equipo depreciado, el mercado al que está dirigido requiere del servicio de renta de mobiliario y equipo, para la celebración de eventos empresariales, sociales, religiosos, educativos, entre otros. Un servicio integral de calidad, que brinde seguridad, confianza y sobre todo que satisfaga las necesidades y expectativas que el cliente necesita.
2. Alquifiestas Chiky's es una empresa innovadora que viene a cubrir la demanda insatisfecha que existe en el mercado local, en especial brinda el servicio integral de renta de mobiliario y equipo. Una de las ventajas competitivas es el valor agregado, que es el servicio a domicilio con montaje y desmontaje del mobiliario y equipo, con los mismos precios de la competencia, es una oportunidad abierta para operar en el mercado, cumple con las necesidades y supera las expectativas de los clientes, con la filosofía de servicio y atención al cliente.
3. Para alcanzar un nivel de posicionamiento en el mercado y tomar el liderazgo ante la competencia, los precios son accesibles, el servicio es a domicilio y se brinda asesoría en la organización de eventos.  
Es preciso mencionar que la comercialización se hará de manera personalizada, como también por medio de estrategias de comunicación que permitan llevar la información a través de una masiva campaña publicitaria en los medios de comunicación, radio, TV, vallas, volantes y por las redes sociales, para dar a conocer el servicio y ofrecer paquetes exclusivos para diferentes eventos de acuerdo a la temporada.
4. Por medio del análisis financiero, se estableció que el proyecto es rentable al determinar el periodo de retorno de la inversión que será en 2 años, 5 meses y 15 días, una tasa interna de retorno de 32%, con los datos obtenidos, se determina que la empresa es viable y las probabilidades de éxito es a mediano plazo.

## **Recomendaciones**

1. **Enfocarse en el servicio y atención al cliente, es necesario conocer y persuadir a los clientes a través de la calidad del servicio que se les brinde, de ello depende su lealtad a la empresa y así alcanzar los objetivos propuestos.**
2. **Contar con personal capacitado en servicio y atención al cliente, trabajo en equipo, relaciones humanas y motivarlos para que se sientan parte de la empresa con capacitaciones con temas de interés.**
3. **Constante innovación y mejora continua en el servicio para mantener el liderazgo y ser competitivos en el mercado.**
4. **Control del inventario en entradas y salidas del mobiliario y equipo y evitar el mal uso de los mismos.**

## Referencias Bibliográficas

### Libros

- Alfredo Enrique Ruiz Orellana, “Practiquemos Contabilidad”. Ediciones Alenro.
- Código de Comercio, Decreto No. 2-70 Congreso de la República de Guatemala.
- Gabriel Baca Urbina, “Evaluación de Proyectos” 4ª. Edición. McGraw-Hill
- GUÍA PED, 2013, UPANA.
- Iris Rodas de López, Gladys Rodas Santizo. “Organización de Empresas”. Segunda Edición 2002. Zantmaró Ediciones S.A.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento
- Manual de Estilo UPANA.
- Nassir Sapag Chain, “Proyecto de Inversión Formulación y Evaluación”, Segunda Edición 2011. Editorial Pearson

### Internet

- [es.wikipedia.org/wiki/Pequeña\\_y\\_mediana\\_empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Pequeña_y_mediana_empresa)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Fiesta>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Ixc%C3%A1n>  
pdf. Perspectiva Económicas para 2013 Guatemala
- Servicio de Salud Ixcán (2012)
- [www.asies.org.gt/.../evaluacion\\_economica\\_2012\\_y\\_perspectivas\\_2013](http://www.asies.org.gt/.../evaluacion_economica_2012_y_perspectivas_2013).
- [www.industriagate.com](http://www.industriagate.com)
- [www.niifpymes.com](http://www.niifpymes.com)

# Anexos

Anexo I



UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS  
Licenciatura en Administración de Empresas

Como estudiante de la Carrera de Licenciatura en Administración de Empresas me complace en presentarle una serie de preguntas y para ello se le solicita que responda con sinceridad y responsabilidad, tomando en cuenta su conocimiento e interés.

1. ¿Usted ha rentado mobiliario y equipo para eventos familiares o empresariales?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
(Si su respuesta fue NO, pase a la pregunta No. 6)
  
2. ¿Cuántas veces ha requerido el servicio de alquiler de mobiliario y equipo en el año?  
1-5  5-10  Ninguna
  
3. ¿El servicio que le han brindado es garantizado?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
  
4. ¿Los precios actuales de servifiestas, compensa con el servicio que le brindan?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
  
5. ¿Qué mobiliario y equipo utiliza en sus festividades familiares o reuniones empresariales?  
Sillas, Mesas y Manteles  Sonido y Equipo audiovisual   
Toldos  Cristalería y loza   
¿Por qué?: \_\_\_\_\_

6. ¿Estaría interesado o interesada en adquirir un nuevo servicio donde pueda encontrar de todo para su fiesta?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
7. ¿Considera que es necesario el servicio a domicilio, incluyendo montaje y desmontaje del mobiliario y equipo?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
8. ¿Le gustaría recibir asesoría para la organización de sus eventos?  
Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
9. ¿En qué mes del año considera que es más apropiado para realizar eventos empresariales, familiares o sociales?  
Enero a Marzo  Abril a Junio  Julio a Septiembre   
Octubre a Diciembre
10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio integral, donde le incluyan un paquete completo como, sillas, mesas, toldos, mantelería, cristalería y sonido?  
Q800.00 a Q1,000.00  Q1,001.00 Q1,200.00  Q1,201 a Q1,500.00



Anexo 3

Amortización Prestamo a Liliam Maritza Sánchez Oxom

Especificar valores	
Importe del préstamo	Q. 100,000.00
Tasa de interés anual	18.00 %
Plazo del préstamo en años	5
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	25/09/2013
Pagos adicionales opcionales	

Resumen del préstamo	
Pago programado	Q. 2,539.34
Número de pagos programado	60
Número de pagos real	60
Total de pagos anticipados	Q. -
Interés total	Q. 52,360.56

v de entidad de crédito: Banrura, S.A.

Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	25/10/2013	100,000.00	2,539.34		2,539.34	1,039.34	1,500.00	98,966.66	1,500.00
2	25/11/2013	98,966.66	2,539.34		2,539.34	1,054.93	1,484.41	97,905.72	2,984.41
3	25/12/2013	97,905.72	2,539.34		2,539.34	1,070.76	1,468.59	96,834.97	4,453.00
4	25/01/2014	96,834.97	2,539.34		2,539.34	1,086.82	1,452.52	95,748.15	5,905.52
5	25/02/2014	95,748.15	2,539.34		2,539.34	1,103.12	1,436.22	94,645.03	7,341.74
6	25/03/2014	94,645.03	2,539.34		2,539.34	1,119.67	1,419.68	93,525.36	8,761.42
7	25/04/2014	93,525.36	2,539.34		2,539.34	1,136.46	1,402.88	92,388.90	10,164.30
8	25/05/2014	92,388.90	2,539.34		2,539.34	1,153.51	1,385.83	91,235.39	11,550.13
9	25/06/2014	91,235.39	2,539.34		2,539.34	1,170.81	1,368.53	90,064.58	12,918.66
10	25/07/2014	90,064.58	2,539.34		2,539.34	1,188.37	1,350.97	88,876.20	14,269.63
11	25/08/2014	88,876.20	2,539.34		2,539.34	1,206.20	1,333.14	87,670.00	15,602.77
12	25/09/2014	87,670.00	2,539.34		2,539.34	1,224.29	1,315.05	86,445.71	16,917.82
13	25/10/2014	86,445.71	2,539.34		2,539.34	1,242.66	1,296.69	85,203.05	18,214.51
14	25/11/2014	85,203.05	2,539.34		2,539.34	1,261.30	1,278.05	83,941.76	19,492.56
15	25/12/2014	83,941.76	2,539.34		2,539.34	1,280.22	1,259.13	82,661.54	20,751.68
16	25/01/2015	82,661.54	2,539.34		2,539.34	1,299.42	1,239.92	81,362.12	21,991.61
17	25/02/2015	81,362.12	2,539.34		2,539.34	1,318.91	1,220.43	80,043.21	23,212.04
18	25/03/2015	80,043.21	2,539.34		2,539.34	1,338.69	1,200.65	78,704.52	24,412.69
19	25/04/2015	78,704.52	2,539.34		2,539.34	1,358.78	1,180.57	77,345.74	25,593.25
20	25/05/2015	77,345.74	2,539.34		2,539.34	1,379.16	1,160.19	75,966.58	26,753.44
21	25/06/2015	75,966.58	2,539.34		2,539.34	1,399.84	1,139.50	74,568.74	27,892.94
22	25/07/2015	74,568.74	2,539.34		2,539.34	1,420.84	1,118.50	73,145.90	29,011.44
23	25/08/2015	73,145.90	2,539.34		2,539.34	1,442.15	1,097.19	71,703.74	30,108.63
24	25/09/2015	71,703.74	2,539.34		2,539.34	1,463.79	1,075.56	70,239.96	31,184.18
25	25/10/2015	70,239.96	2,539.34		2,539.34	1,485.74	1,053.50	68,754.21	32,237.78
26	25/11/2015	68,754.21	2,539.34		2,539.34	1,508.03	1,031.31	67,246.19	33,269.10
27	25/12/2015	67,246.19	2,539.34		2,539.34	1,530.65	1,008.69	65,715.54	34,277.79
28	25/01/2016	65,715.54	2,539.34		2,539.34	1,553.61	985.73	64,161.93	35,263.52
29	25/02/2016	64,161.93	2,539.34		2,539.34	1,576.91	962.43	62,585.01	36,225.95
30	25/03/2016	62,585.01	2,539.34		2,539.34	1,600.57	938.78	60,984.44	37,164.73
31	25/04/2016	60,984.44	2,539.34		2,539.34	1,624.58	914.77	59,359.87	38,079.49
32	25/05/2016	59,359.87	2,539.34		2,539.34	1,648.94	890.40	57,710.92	38,969.89
33	25/06/2016	57,710.92	2,539.34		2,539.34	1,673.68	865.66	56,037.24	39,833.55
34	25/07/2016	56,037.24	2,539.34		2,539.34	1,698.78	840.56	54,338.46	40,678.11
35	25/08/2016	54,338.46	2,539.34		2,539.34	1,724.27	815.08	52,614.19	41,491.19
36	25/09/2016	52,614.19	2,539.34		2,539.34	1,750.13	789.21	50,864.06	42,280.40
37	25/10/2016	50,864.06	2,539.34		2,539.34	1,776.38	762.96	49,087.68	43,043.36
38	25/11/2016	49,087.68	2,539.34		2,539.34	1,803.05	736.32	47,284.66	43,779.68
39	25/12/2016	47,284.66	2,539.34		2,539.34	1,830.07	709.27	45,454.58	44,488.95
40	25/01/2017	45,454.58	2,539.34		2,539.34	1,857.52	681.82	43,597.06	45,170.77
41	25/02/2017	43,597.06	2,539.34		2,539.34	1,885.39	653.96	41,711.67	45,824.72
42	25/03/2017	41,711.67	2,539.34		2,539.34	1,913.67	625.68	39,798.00	46,450.40
43	25/04/2017	39,798.00	2,539.34		2,539.34	1,942.37	596.97	37,853.63	47,047.37
44	25/05/2017	37,853.63	2,539.34		2,539.34	1,971.51	567.83	35,884.12	47,615.20
45	25/06/2017	35,884.12	2,539.34		2,539.34	2,001.08	538.26	33,889.04	48,153.47
46	25/07/2017	33,889.04	2,539.34		2,539.34	2,031.10	508.25	31,851.94	48,661.71
47	25/08/2017	31,851.94	2,539.34		2,539.34	2,061.56	477.78	29,790.38	49,139.49
48	25/09/2017	29,790.38	2,539.34		2,539.34	2,092.49	446.86	27,697.89	49,586.35
49	25/10/2017	27,697.89	2,539.34		2,539.34	2,123.87	415.47	25,574.02	50,001.81
50	25/11/2017	25,574.02	2,539.34		2,539.34	2,155.73	383.61	23,418.29	50,385.42
51	25/12/2017	23,418.29	2,539.34		2,539.34	2,188.07	351.27	21,230.22	50,736.70
52	25/01/2018	21,230.22	2,539.34		2,539.34	2,220.89	318.45	19,009.33	51,055.15
53	25/02/2018	19,009.33	2,539.34		2,539.34	2,254.20	285.14	16,755.13	51,340.29
54	25/03/2018	16,755.13	2,539.34		2,539.34	2,288.02	251.34	14,467.11	51,591.62
55	25/04/2018	14,467.11	2,539.34		2,539.34	2,322.34	217.01	12,144.77	51,808.63
56	25/05/2018	12,144.77	2,539.34		2,539.34	2,357.17	182.17	9,787.60	51,990.80
57	25/06/2018	9,787.60	2,539.34		2,539.34	2,392.53	146.61	7,395.07	52,137.61
58	25/07/2018	7,395.07	2,539.34		2,539.34	2,428.42	110.93	4,966.66	52,248.54
59	25/08/2018	4,966.66	2,539.34		2,539.34	2,464.84	74.50	2,501.81	52,313.04
60	25/09/2018	2,501.82	2,539.34		2,501.82	2,464.29	37.53	-	52,360.56





 <b>AUTORIZACIÓN DE TERCERA PERSONA PARA REALIZAR GESTIÓN</b>	
LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN: _____	
SAT - No. 6000382	
<b>DATOS DE IDENTIFICACIÓN PERSONA INDIVIDUAL O JURÍDICA, ENTEL. PATRIOTANHO O SERES</b>	
1 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA DEL CONTRIBUYENTE QUE AUTORIZA: _____	
2 NOMBRE COMPLETO, TÍTULO DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE QUE AUTORIZA: _____	
<b>DATOS DE IDENTIFICACIÓN Y GENERALES DE LA TERCERA PERSONA QUE SE AUTORIZA PARA REALIZAR LA GESTIÓN</b>	
3 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA DE LA TERCERA PERSONA AUTORIZADA: _____	
4 NOMBRE COMPLETO DE LA TERCERA PERSONA AUTORIZADA: _____	
5 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE LA CATEGORÍA FISCAL: _____	6 NÚMERO DE CATEGORÍA: _____
7 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE LA CATEGORÍA FISCAL: _____	8 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE LA CATEGORÍA FISCAL: _____
9 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE LA CATEGORÍA FISCAL: _____	10 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE LA CATEGORÍA FISCAL: _____
<b>AUTORIZO A LA PERSONA IDENTIFICADA A REALIZAR LA GESTIÓN QUE SE INDICA:</b>	
11 NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA AUTORIZADA POR EL CONTRIBUYENTE: _____	12 NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA AUTORIZADA POR EL CONTRIBUYENTE: _____
13 NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA AUTORIZADA POR EL CONTRIBUYENTE: _____	14 NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA AUTORIZADA POR EL CONTRIBUYENTE: _____
DECLARO Y JURO QUE SON VERDADEROS LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTE FORMULARIO Y ESTOY SABENDO DE LOS DELITOS DE PERJURIO Y FALSEDAD DE CONFORMIDAD CON LO ESTIPULADO EN LOS ARTÍCULOS 489 Y 496 DEL CÓDIGO PENAL.	
PRESENTE COMPLETAR O RESPONSABILIDAD: _____	
PRESENTE COMPLETAR O RESPONSABILIDAD: _____	
PRESENTE COMPLETAR O RESPONSABILIDAD: _____	
<b>DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL AUXILIAR TRIBUTARIO AUTORIZADO POR GESTOR TRIBUTARIO:</b>	
15 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA DEL AUXILIAR TRIBUTARIO AUTORIZADO: _____	
16 NOMBRE COMPLETO DEL AUXILIAR TRIBUTARIO: _____	
17 NOMBRE COMPLETO DEL AUXILIAR TRIBUTARIO RESPONSABLE QUE AUTORIZA: _____	
18 NOMBRE DEL AUXILIAR TRIBUTARIO RESPONSABLE: _____	19 NOMBRE DEL AUXILIAR TRIBUTARIO RESPONSABLE: _____
20 NOMBRE DEL AUXILIAR TRIBUTARIO RESPONSABLE: _____	21 NOMBRE DEL AUXILIAR TRIBUTARIO RESPONSABLE: _____
<b>INSTRUCTIVO</b>	
EL PRESENTE FORMULARIO DEBE COMPLETARSE POR CADA GESTIÓN.	
1) En la casilla 1 consignar el Número de Identificación Tributaria (NIT) del contribuyente que autoriza a realizar la gestión.	
2) En la casilla 2 consignar nombre(s) y apellidos, título o denominación social del contribuyente que autoriza a realizar la gestión.	
3) En la casilla 3 consignar el número de identificación Tributaria (NIT) de la tercera persona autorizada a realizar la gestión.	
4) En la casilla 4 consignar los nombres y apellidos de la tercera persona autorizada a realizar la gestión.	
5) En las casillas de la 5 a la 10 consignar el número de identificación de la tercera persona autorizada.	
6) En la casilla 11 indicar la gestión que se autoriza realizar.	
7) En la casilla 12 consignar la sede y número corriente del formulario de la gestión autorizada por el contribuyente. (1 gestión)	
8) En la casilla 13 consignar la sede y número corriente de los formularios de la gestión autorizada por el contribuyente (2 o más gestiones)	
9) En las casillas de la 14 y 15 consignar el NIT, nombre(s) y apellidos del Auxiliar Tributario.	
10) En la casilla 16 consignar el nombre del auxiliar Tributario responsable que autoriza al Auxiliar Tributario.	

	<b>Acreditación de imprentas en el Registro Fiscal de Imprentas</b>	<b>SAT-0169</b> <small>Release 1.1</small>
		No. <b>12424311</b>
DATOS DEL CONTRIBUYENTE		
NIT del contribuyente <b>28579534</b>	Apellidos y Nombres, Razón o Denominación Social <b>LEAL, AGUILAR, FRAATZ, SIGRID, ELOINA</b>	
DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE		
1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA para otorgar y/o revocar 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.		
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.		
3) La imprenta a acreditar debe estar incorporada y activa en el Registro Fiscal de Imprentas.		
4) La acreditación autoriza a que la imprenta efectúe las solicitudes de autorización de impresión de mis documentos.		
<b>ACREDITACIÓN DE IMPRENTA(S)</b>		
A partir de la presentación del presente formulario, autorizo a los siguientes impresores:		
	NIT del Impresor	Número de establecimiento
1)	<b>18005906</b>	<b>3</b>
		Consulta de impresores autorizados en el RFI
<b>REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA(S)</b>		
A partir del momento de presentación de este formulario revoco la autorización a los siguientes impresores:		
	NIT del Impresor	Número de establecimiento
RESOLUCIONES DE AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS		
Las resoluciones de autorización de impresión de documentos serán enviadas al buzón de correo electrónico registrado en BancasAT del impresor que realizó la solicitud y correo electrónico registrado en el RTU del contribuyente.		

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

Confirmar Formulario

Imprimir Declaración

 <b>ACREDITACIÓN DE IMPRENTAS EN EL REGISTRO FISCAL DE IMPRENTAS</b>			
LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN DIA: <input type="text"/> MES: <input type="text"/> AÑO: <input type="text"/>			
<b>SAT</b> SAT-No.01620676473			
<b>DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
<b>01</b> NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL (RIF): <input type="text"/> - <input type="text"/>			
<b>02</b> NOMBRE Y APELLIDOS / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL: <input type="text"/>			
<b>03</b> NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA: <input type="text"/>	<b>04</b> NÚMERO (CALLE): <input type="text"/>		
<b>05</b> MUNICIPIO: <input type="text"/>	<b>06</b> APTO. O SIGLAR: <input type="text"/>		
<b>07</b> TELÉFONO: <input type="text"/>	<b>08</b> FUNA: <input type="text"/>		
<b>09</b> COLOMA O BARRIO: <input type="text"/>	<b>10</b> DEPARTAMENTO: <input type="text"/>		
<b>11</b> APTO. POSTAL: <input type="text"/>	<b>12</b> CÓDIGO ELECTRÓNICO: <input type="text"/>		
<b>DECLARACIÓN DEL CONTRIBUYENTE</b>			
1) Hago uso de los mecanismos establecidos en las DISPOSICIONES LEGALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA para usar y revocar la autorización a la imprenta o servicios de impresión, para que pueda solicitar en mi nombre, por medios electrónicos, la impresión de facturas, facturas especiales, notas de débito, notas de crédito y otros documentos establecidos en la ley del IVA y demás leyes tributarias.			
2) Assumo 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.			
<b>ACREDITACIÓN DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN</b>			
1) La imprenta o servicio de impresión a acreditar debe estar inscrita en el Registro Fiscal de Imprentas.			
2) A partir de la presentación de este formulario, autorizo a (las siguientes imprentas) o servicio (s) de impresión:			
No.	RIF	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL
<b>REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN</b>			
1) A partir de la presentación de este formulario, revoco la autorización a (las siguientes imprentas) o servicio (s) de impresión:			
No.	RIF	NOMBRE COMERCIAL	DOMICILIO COMERCIAL
<b>INSTRUCCIONES:</b>			
1) En las casillas de la 2 a la 14, consigne la información correspondiente al contribuyente.			
2) En la sección "ACREDITACIÓN DE IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a acreditar en el RFI, para que puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.			
3) En la sección "REVOCAR ACREDITACIÓN A IMPRENTA (S) O SERVICIO (S) DE IMPRESIÓN", consigne la información de las imprentas o servicios de impresión a los que desea revocar la acreditación para que no puedan solicitar autorización de impresión de documentos en su nombre.			
FIRMA: _____ PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL		FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCIÓN Y GRAVACIÓN: _____	



INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIAL  
INSCRIPCION PATRONAL

FORM DRPT 001

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

**DATOS DEL PATRONO**

1 NOMBRES Y APELLIDOS (CASO DE PERSONA JURIDICA: RAZON SOCIAL):		2 NIT	
3 DIRECCION DEL PATRONO:			
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:	
4 TELEFONO:	5 FAX:	6 E-MAIL:	7 APTO. POSTAL:
PATRONO: PERSONA INDIVIDUAL			
8 CEDULA DE VEJECIDAD	9 NUMERO DE ORDEN:	10 NUMERO DE REGISTRO:	
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:	
9 OTROS COPROPIETARIOS:			
NOMBRE Y APELLIDOS		CEDULA DE VEJECIDAD	EXTENDIDA (MUNICIPIO)
PATRONO: PERSONA JURIDICA			
16 PATENTE DE COMERCIO DE SOCIEDAD:		17 FECHA DE INSCRIPCION DEFINITIVA:	
NUMERO:	FOLIO:	LIBRO:	FECHA DE PATENTE:
11 REPRESENTANTE LEGAL		NOMBRE:	
CARGO DEL REPRESENTANTE LEGAL			
12 FECHA ACTA NOTARIAL:		13 NOTARIO:	14 FECHA DE INSCRIPCION EN REGISTRO MERCANTIL:
15 OTRO DOCUMENTO:			

**DATOS DE LA EMPRESA**

13 NOMBRE o ESPECIFICACION: (CASO DE PERSONA JURIDICA: RAZON COMERCIAL.)	
14 DIRECCION DE LA EMPRESA:	
MUNICIPIO:	
DEPARTAMENTO:	
15 TELEFONO:	16 FAX:
17 E-MAIL:	18 APTO. POSTAL:
19 PATENTE DE COMERCIO DE EMPRESA:	
NUMERO:	FECHA:
FOLIO:	LIBRO:
20 OTRO DOCUMENTO:	
21 ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL: (PROPIA DE LA EMPRESA REFERIDA EN No.13)	

**DATOS ADICIONALES RELATIVOS AL PATRONO Y/O EMPRESA**

22 FECHA DE OBLIGACION DE INSCRIPCION EN IGSS	23 TOTAL DE TRABAJADORES	24 MONTO TOTAL DE SALARIOS
25 PERIODO BASE DE INSCRIPCION (SEMANA o CATORCENA o QUINCENA o MES): DEL		o AL
26 DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACIONES, CITACIONES o EMPLAZAMIENTOS:		
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:

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

SEALAS Y JURS QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN EL PRESENTE FORMULARIO, ES VERDADERA Y SE FUNDAMENTA EN LA DOCUMENTACION APTERADA Y REGISTROS SALARIALES Y CONTABLES DE LA EMPRESA.

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

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

