



Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa

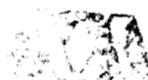
División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía, Área de Administración

TÍTULO

227380

TIENDA MISCELÁNEA

"kiko"



COORDINACION DE SERVICIOS
DOCENTES Y BIBLIOTECARIOS

◆ **T E S I N A** ◆

Trabajo de Investigación Terminal
que para obtener el Título de:
Carrera

Licenciado en Administración

Presenta:

Leobardo Romero Rosas

96223935

Asesor:

Dr. Guillermo Garduño Valero

Abril del 2001



Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Tiztápalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía, Área de Administración

TÍTULO
TIENDA MISCELÁNEA

"kilko"

◆ **T E S I N A** ◆

Trabajo de Investigación Terminal
que para obtener el Título de:
Carrera
Licenciado en Administración

Presenta:

Leobardo Romero Rosas
96223935

Asesor:


Dr. Guillermo Garduño Valero

Abril del 2001

AGRADECIMIENTOS

A mis **padres; Carmen Rosas y Paulino Romero**, ellos son los que merecen todo el crédito de que yo haya podido llegar hasta este sitio; con su amor, comprensión, educación, lograron sellar en mí corazón los valores de la honestidad, coraje para conseguir las metas, dar mí mejor esfuerzo cada día y la pasión por vivir, son algunas de las muchas cosas que me han dado. Mi madre con sus enseñanzas, valor y determinación para salir a delante y su apoyo durante es estos largos años de estudio. Mi padre quien con su ejemplo de entrega a su familia y trabajo me a demostrado que **si puedo** salir adelante por adverso que parezca la situación. Ellos me han dado la luz cuando he estado en oscuridad, siento como me abraza su amor cuando estoy en soledad, puedo ver su apoyo en momentos de angustia y me han instruido por el camino de la verdad cuando confundido me encuentro.

A mí **hermana, Delia** quien ha sido mi mejor aliada en decisiones que he tomado en la vida, y con su pureza de corazón y sencillez me demuestra que todavía hay personas en quien confiar, además me apoyo económicamente para seguir estudiando y eso lo tendré presente por siempre muchas **GRACIAS**.

Quise citar un pasaje bíblico del libro de los proverbios que describe lo que mis padres representan para mí y solo me resta decirles **MIL GRACIAS** por todo lo que me han dado y por ser lo más importante de mi vida.

*“Guarda, hijo mío, el mandamiento de tu padre,
Y no dejes la enseñanza de tu madre;
Átalos siempre en tu corazón,
Enlázalos en tu cuello.
Te seguirán cuando andes; cuando
duermas te guardarán;
Hablarán contigo cuando despiertes.
Porque el mandamiento es lámpara
y la enseñanza es luz,
Y camino de la vida las represiones
que te instruyen.”*

INDICE

	página
Introducción	I
Capítulo uno “Desarrollo del Espíritu Emprendedor”	
1. Desarrollo del Espíritu Emprendedor.	1
1.1 Invitación ;	2
1.2 Características que debe tener un emprendedor;	2
1.3 Actitud de emprender.	5
1.4 Como desarrollar esa actitud de emprender	5
Capítulo dos “Selección de la Idea”	
2. Selección de la Idea.	7
2.1 Hacer una lluvia de ideas;	8
2.2 Segundo: Selección de las ideas de mayor interés;	9
2.3 Evaluación de las diferentes ideas;	9
2.4 Selección de la mejor idea.	11
Capítulo tres “Descripción de la Empresa”	
3. Descripción de la Empresa.	12
3.1 Cómo me gustaría ver mi tienda en el futuro;	13
3.2 Definir las actividades concretas;	13
3.3 Personas que me apoyan para lograr mis metas.	14
Capítulo Cuatro” Operación de la empresa”	
4. Operación de la empresa.	15
4.1 Ubicación de la empresa;	15
4.2 Inventario inicial de mercancías; tipos de artículos	17
4.3 Quienes serán mis proveedores;	20
4.4 Selección del mobiliario y equipo;	20
4.5 Acomodo de mercancías;	23
4.6 Personal.	24
Capítulo Cinco “Marketing”	
5. Marketing.	27
5.1 Conocer los posibles clientes;	27
5.1.1 Planeación de la investigación de mercados;	27
5.1.2 Metodología;	28
5.1.2.1 Diseño de la Investigación;	28
5.1.2.2 Muestra;	28

5.1.2.3 Cálculo de la muestra;	29
5.1.2.4 Método de muestra probabilístico;	30
5.1.2.5 Método de recolección;	30
5.1.2.6 Codificación utilizada;	33
5.1.2.7 Tabla de resultados;	34
5.1.2.8 Resultados;	35
5.1.2.9 Conclusiones y limitaciones de la investigación de mercados;	35
5.1.2.10 Tabulación de los datos;	36
5.1.2.11 Graficas de resultados;	37
5.2 Análisis de la competencia;	42
5.3 Análisis de la miscelánea KIKO;	43
5.4 Como atraer clientes;	43
5.4.1 Describir la imagen de la miscelánea;	43
5.4.1.1 ¿De qué color pintar el exterior e interior?;	43
5.4.1.2 ¿La iluminación en el interior?;	44
5.4.1.3 ¿Tamaño de la puerta?;	44
5.4.1.4 Promoción y publicidad.	44

Capítulo Seis “Marco Legal”

6. Marco legal.	45
6.1 Requerimientos de carácter fiscal;	45
6.2 Requerimientos sanitarios;	46
6.3 Requerimientos mercantiles;	46
6.4 Requerimientos de carácter administrativo-gubernamental;	48
6.5 Diagrama de los pasos del marco legal.	53

Capítulo Siete “Contabilidad y Finanzas”

7. Contabilidad y Finanzas	54
7.1 ¿Cuánto dinero necesito para iniciar mi negocio?	54
7.2 ¿Qué necesito saber para iniciar mi contabilidad?	56
7.3 Los inventarios de la miscelánea	57
7.4 Declaración de impuestos	57
7.4.1. Inscripción al registro federal de contribuyentes	57
7.4.2 Contribuyentes que pueden tributar en régimen	58
7.4.3 Facilidades administrativas de los pequeños	58
7.4.4 Obligaciones de los pequeños contribuyentes	59
7.4.5 Declaración anual	61
7.5 Estados Financieros	62

Conclusiones	63
--------------	----

Bibliografía	65
--------------	----

1. DESARROLLO DEL ESPIRITU EMPRENDEDOR

“Objetivo: Conocer tu espíritu de emprender y qué elementos lo componen para que lo desarrolles.

Al terminar estas páginas comprenderás:

- 📖 La actitud de emprender;
- 📖 La empresa como familia;
- 📖 ¿Cómo desarrollar esa actitud de emprender que posees?;
- 📖 ¿Cómo crecer en tu actitud de emprender?; y
- 📖 Las características que tiene un emprendedor.

Futuro micro o pequeño comerciante, ¿sabes cuál es la persona más importante para ti? Aquella que siempre está contigo en las buenas y en las malas; que sufre si estás enfermo o si no vendes; que se inquieta mucho si tu cliente ya no te compra; es quien se interesa demasiado por todo lo que a ti te rodea.

Sí, amigo emprendedor, la persona más importante para ti, eres tú. Y para entenderte bien y comprender lo que haces, te invito a reflexionar un poco en lo que verdaderamente te hace actuar. A esto se le llama actitud de emprender o, simplemente, espíritu emprendedor.

Esta actitud es tu ánimo y lo representas al hacer algo, es decir, al emprender. En este emprender hay una fuerza en tu interior que te ayuda a actuar convencido y alegre de lo que realizas.

Aquella disposición con la que pretendes iniciar tu empresa, se llama tener actitud emprendedora.”¹

¹ Secofi, Primer contacto, páginas consultadas 5, fecha de consulta 15 Noviembre 2000, fecha de actualización 6 Septiembre del 2000, <http://www.secofi.gob.mx>.

1.1 Invitación:

“La invitación es a ser un emprendedor, ahí donde te encuentras; así como a conocer conmigo el éxito que puedas lograr al unirme en esta ardua labor con tu familia.

El éxito del emprendedor lo componen tres palabras:

UNIÓN: Únete a las personas que te ayudan (tu familia) y hagan todo lo que quieran (la unión hace la fuerza).

GANAS: Agrégale a lo anterior la dosis de alegría, el gusto por hacer las cosas, es decir, muchas ganas.

FAMILIA: Que todos los que te apoyan y están contigo disfruten lo que hacen a cada momento y lo compartan siempre. Todos vayan sobre un objetivo, una meta: **tu empresa.**²

UNIÓN+GANAS+FAMILIA = OBJETIVO COMÚN = UNA EMPRESA

1.2 Características que debe tener un emprendedor

1. Ser trabajador

El trabajo es el mejor remedio a nuestras preocupaciones. Esto que realizas es tu actitud ante la vida y todo lo que te rodea.

El trabajo no sólo te mantiene ocupado, sino que te da satisfacción al hacer algo para ayudarte a ti y tu familia.

2. Tener ambición

Tener ambición significa tener deseo de superación.

² Demac, Desarrollo de emprendedores, McGraw hill, México 1995.

Mira todo lo que está a tu alrededor y aprovecha, de todo esto, lo que te ayude a ser mejor en tu trabajo, en tu hogar, en tu reunión, en la diversión, pero hazlo todo con gusto. Verás como, al final, el aprovechar lo que te rodea te empuja a mejorar, es decir, a superarte.

3. Tener sentido común

La vida está hecha de cosas normales, revisate; revisa tu casa, mira a tu alrededor, ve todo lo que posees. ¿Ves algo raro? No, ¿verdad? Todo eso es lo que existe y es normal. Si tienes frío y te cubres, a lo mejor el clima está a 5 grados centígrados o estás enfermo o, simplemente, eres friolento.

Ahora piensa que estamos a 35 grados centígrados, ¡qué calor hace!, ¿Verdad? ¡Cómo sudas!, ¡Tienes mucha sed y buscas un lugar fresco! Amigo, amigo, todo esto es normal y la vida de la gente normal está llena de acciones que se realizan por sentido común, por lo que pasa todos los días: es lo que te hace comer, dormir, descansar, ver televisión, ir a trabajar.

El sentido común es lo que te hace actuar y a ver las cosas como son para que puedas aprovechar de ellas lo mejor que te puedan brindar.

4. Tener buen carácter

El carácter es lo que forja a la gente, es lo que te hace actuar de alguna manera ante los demás.

Tener buen carácter te permitirá ver las cosas de manera positiva.

5. Buscar oportunidades

El emprendedor busca siempre hacer de los problemas un reto, siendo oportuno en el momento preciso para saber detectar y aprovechar las situaciones.

6. Algunas otras características importantes que debe tener un emprendedor son:

Perseverancia: La firmeza para mantener tu idea o la actitud para realizar las cosas que deseas.

Honestidad: Una regla o principio que siempre debe estar en ti para que seas de una sola pieza, actuando siempre con el bien.

Entusiasmo: La alegría de vivir cada momento de tu vida, contagiando ese gusto por hacer las cosas.

Previsión: Buscar siempre estar preparado para lo que pueda pasar mañana (futuro). Prepara hoy lo que vas a hacer mañana.

Voluntad: Estar consciente de tus actos, es decir, saber lo que haces.

Autoconfianza: La fe que tienes en ti mismo y en las cosas que te rodean. Es la certeza que posees de tus actos.

Tenacidad: La firmeza o fuerza que le das a tus actos para persistir e insistir en ellos hasta lograrlo. No se te agota la voluntad para llegar a tu meta.

Lealtad: Actúas siempre siendo fiel a tus principios y a las personas, sin engaños ni falsedades.

Economía: Haces uso de los recursos de acuerdo con la necesidad de cada uno de ellos, procurando ahorrar para las necesidades del mañana.

Sinceridad: Así como piensas, actúas.

Armonía: Es la proporción o cantidad adecuada que das a cada cosa. La simpatía o buena relación con todos.

Comprensión: Entiendes y buscas siempre entender a la gente.

Practica y reflexiona, cada elemento te ayudará a conocerte mejor y saber qué es lo que puedes lograr.

7. Familiarízate con el trabajo y podrás llevarte bien con todo lo que te rodea

Nuestra primera empresa y la más importante es la familia.

Tratar de hacer todo en familia es un buen comienzo.

El éxito, por lo tanto, se convierte en: **Resultado feliz = Acierto = Ventaja = Triunfo = Trabajo feliz = Satisfacción = Felicidad**³

1.3 Actitud de emprender

“Emprender es comenzar una empresa, cualquiera que sea la idea que tengas de ella. Es iniciarla, pero haciéndolo con valor y determinación, poniéndole parte de tu ingenio y gusto para ir avanzando en cada uno de sus pasos.

El que tiene espíritu de emprender hace posible que las cosas sucedan y en ese suceder nace la empresa, pero una empresa muy especial. Es como una fuerza que nos impulsa a actuar hacia lo que deseamos, hacia lo que queremos, hacia lo que hacemos.

1.4 ¿Cómo desarrollar esa actitud de emprender que posees y hacer que cada día crezca y se fortalezca?

Sigue estas sencillas reglas:

- 📖 Ten siempre una actitud positiva en tu vida;
- 📖 Piensa siempre que eres un triunfador;
- 📖 Haz siempre todo lo que te propongas;
- 📖 Que tus metas estén bien definidas y claras para ti;
- 📖 Busca con valor lo desconocido;
- 📖 Trabaja mucho;

³ Hernández, Antonio, El comportamiento del emprendedor, la edición, México, 1992.

- 📖 Mide bien lo que haces;
- 📖 Sé tu mismo siempre;
- 📖 Si tienes caídas o fracasos, levántate y vuelve a empezar;
- 📖 Haz siempre todo con mucha entrega, es decir, con ganas;
- 📖 Sé un verdadero emprendedor; y

📖 Pasa de un simple espectador a ser un verdadero actor, pero de tu vida. La fórmula más sencilla de conocer si tienes actitud de emprender se encuentra en ser sincero contigo mismo. No se trata de fórmulas mágicas ni de tener los mejores resultados. Al ser sincero contigo mismo podrás saber quién eres y qué quieres ser, y eso te impulsará a actuar.

Todos, de alguna manera, tenemos curiosidad de saber si tenemos actitud de emprender y la mejor manera de descubrirlo es viendo tu que hacer diario.

Recuerda, la regla más sencilla de ser emprendedor es practicar todos los días y un poco más por cada día que pase.

Se recomienda lo siguiente:

- 📖 Madruga todos los días de tu vida;
- 📖 Trabaja todos los días de tu vida;
- 📖 Tu éxito llegará cuando menos lo esperes, pero no olvides los puntos anteriores, si no nunca llegará; y
- 📖 El espíritu o actitud de emprender representa un medio importante de crear, de hacer cosas y conservar nuestra felicidad en la vida; es una muestra representativa de cómo ser nosotros mismos todos los días;

¿Quieres crecer en tu actitud de emprender?

- 📖 Haz las cosas, no busques excusas;
- 📖 Cada vez que te caigas, levántate;

- 📖 Traza o haz un plan para mañana, para una semana, para un año, para toda la vida;
- 📖 Sé creador de algo; un hogar, un puesto dentro de una empresa o bien de toda una empresa completa, como un comercio;
- 📖 Date cuenta que el trabajo es un privilegio y una oportunidad que nos brinda la vida, si no lo tienes, búscalos; hay mucho trabajo por todos lados, sólo búscalos; y
- 📖 Ten pasión, fuerza de voluntad, iniciativa, confianza en ti mismo; se audaz, tenaz, responsable y lo más importante: Haz las cosas con muchas ganas y de manera alegre.”⁴

⁴ Anzola, Sérvulo, La actitud emprendedora, Ed. Mc Graw Hill, México, 1995.

2. SELECCIÓN DE LA IDEA

El proceso para decidir la empresa o negocio que emprenderé implica pensar si esta coincide con mis objetivos personales, los de mi familia, la experiencia que tenemos en este tipo de negocios, los recursos económicos con los que dispongo o puedo conseguir; la posibilidad de instalarla en poco tiempo, y el gusto por este tipo de comercios.

Este proceso implica además que deberé tomar en cuenta las características particulares de cada empresa, algunas de ellas se distinguen por requerir mayor inversión que otras; ó por que existe una gran cantidad de clientes; y algunas, por que tienen mucha competencia.

Al querer establecer un negocio debo observar todos los factores externos como internos y tomarlos en cuenta. Un buen análisis de los factores seguro me dará elementos para tomar mi decisión respecto del tipo de empresa que emprenderé.

Para elegir que tipo de negocio quiero debo realizar:

2.1 Hacer una Lluvia de Ideas

Esto consistió en hacer una lista de los posibles negocios a implantar, además esta actividad la realice yo y mi familia quien es la que me apoya en la realización del negocio que emprenderé.

La lista fue la siguiente:

POSIBLES NEGOCIOS	
FARMACIA	PAPELERIA
MISCELANEA	MERCERIA
DEPOSITO DE CERVEZA	DEPOSITO DE PAN
PALETERIA	JARCERIA

Ya que tenemos algunos posibles negocios sigue:

2.2 Selección de las ideas de mayor interés

En este paso mi familia y yo compartimos cada uno de los puntos de vista sobre las posibilidades de negocios ya mencionadas, comentando sus ventajas y desventajas de los mismos.

Entre los que decidimos dejar fuera fueron: El deposito de cerveza, ya que consideramos que el tipo de gente acostumbrada a consumir estas bebidas suelen ser a veces agresivas, y problemáticas, aunque deja mucho dinero pero, el dinero no lo es todo para mí. La paletteria no la consideramos un buen negocio ya que ninguno de los miembros de la familia conocemos bien como se elabora las nieves, paletas, además de considerar los permisos de salubridad como complicados. La mercería no fue tomada en cuenta por que creímos que el mercado de la zona no esta para este giro de negocio. Así mismo con él deposito de pan, la jerceria; ya que hay establecimientos que tienen una posición que dificilmente pueden ser movidos del mercado.

Por ultimo seleccionamos la miscelánea, farmacia; por diversos motivos como: conocimiento de las actividades que se realizan, experiencia por parte de mi Madre que en tiempo atrás tuvimos una tienda de abarrotes en un tianguis, y que por supuesto yo participe; la farmacia habiendo trabajado en una durante dos años, asimismo mi mamá. Así que decidimos estas dos opciones de negocio.

2.3 Evaluar las Diferentes Ideas

Ya que seleccionamos las diferentes ideas que más nos interesan, es decir, aquellas que consideramos con más posibilidades de convertirse en realidad, el siguiente paso es evaluar los mismos por medio de una serie de criterios que pensamos son importantes.

Procedimiento para evaluar:

1. Escribir el nombre de cada uno de los posibles negocios;

2. Escribir los criterios que consideramos importantes como parte de la evaluación;
3. Enfrentar cada una de las ideas de empresa contra todos los criterios; y dar valor de 1 a 5, donde el 1 se lo daré a la idea que tenga menor oportunidad de ser escogida (por que no cumple con el criterio), y 5 a la mayor oportunidad (por que cumple satisfactoriamente con el criterio deseado);
4. Sumar todos los puntos otorgados a cada idea;
5. Finalmente, revisar aquéllas con mejor puntaje.

Opiones	FARMACIA	MISCELANEA	PAPELERIA
Criterios			
Compatibilidad con mis objetivos personales	3	4	1
Compatibilidad con los objetivos de mi familia	2	4	2
Gusto por este tipo de empresas	2	4	1
Experiencia en este tipo de empresas	3	5	3
Compatibilidad con mis recursos económicos	1	4	2
Compatibilidad con los recursos materiales	1	3	2
Compatibilidad con los RH que tengo	3	5	3
Posibilidad de realizarme a corto plazo	4	4	2
Cantidad de clientes que podré tener	3	4	1
Cantidad de competencia que podré tener	3	3	3
TOTAL	25	37	20

2.4 Selección de la Mejor Idea

Como se observa en la tabla, las dos opciones de mayor puntaje fueron la miscelánea y la farmacia, pasando a otro nivel de evaluación la miscelánea gana por tener ventajas; consideramos que la ubicación so es buena para una farmacia además de existir tres por la zona, sabiendo que son muy buenas; y por otro lado la miscelánea tiene ventajas como mayor facilidad de contactar a los proveedores y la inversión inicial es menor que la anterior. Por esos decidimos elegir como mejor idea a la miscelánea.

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

En el capítulo anterior decidí sobre la idea para empezar mi empresa, ahora en este voy a describir exactamente en que consistirá y la manera como me gustaría que creciera en el futuro.

Para esto seguiré cinco pasos que son:

3.1 Describir la Miscelánea

El negocio que deseo iniciar es una tienda miscelánea, que como todos saben es una de las diversas tiendas detallistas que existen para distribuir los productos al menudeo, pero con ciertas particularidades como; tener alimentos, lácteos, cremería, abarrotes, dulces, etc.. Estos se pueden clasificar en productos perecederos y no perecederos, así como de alto movimiento, como de bajo movimiento, pero la lista detallada se dará más adelante de los productos a manejar así como sus marcas.

Dentro de las actividades de la miscelánea estarán: la compra o adquisición de los distintos productos, para esto lo dividí en dos: donde los proveedores nos hacen llegar sus productos por medio de su red de distribución ejemplo: (bimbo, coca cola, sabritas, etc.), y la segunda donde nosotros vamos hasta la bodega de los mayoristas donde nos surtimos de productos como los de abarrotes, para ponerlos a disposición de los consumidores. Otra actividad de la tienda es vender, y como se entiende esta es al detalle, es decir, poca en cuanto a cantidad, obteniendo por ello una ganancia o utilidad que permita satisfacer las necesidades del negocio y las mías, así como alcanzar mis objetivos personales y familiares. La tercera actividad que realiza la tienda es dar trabajo a la familia, en otras palabras da la oportunidad de hacernos de recursos económicos para satisfacer nuestras necesidades y las del negocio. También funciona como almacén de productos, como distribuidor de estos. Por otra parte esta tiene la función de mantener un registro control de las mercancías compradas como las vendidas, así como los costos de las mismas.

3.2 ¿Cómo me gustaría ver a mi tienda en el futuro?

Quiero que mi tienda en los próximos dos años sea reconocida por la gente de los cuatro barrios (Santiago, San Juan, San Miguel, Ascensión), de la Colonia Pueblo San Juan de Aragón. Y abrir otro negocio en el futuro.

3.3 Definir las actividades concretas

Para alcanzar lo que persigo con la tienda tengo que definir los pasos a seguir o actividades concretas estas serán los objetivos y los clasifico en:

Corto plazo: La tienda miscelánea bien surtida (en un año a partir de hoy 30 de Noviembre del 2000).

Las actividades que haré para alcanzar este objetivo:

- Reinvirtiendo las ganancias para incrementar el capital de trabajo de la tienda miscelánea. Esto se realiza desde el primer mes de operación de la misma
- Buscar nuevos proveedores que ofrezcan más que los actuales. Esto ya lo estoy haciendo, preguntando con amigos que tienen una tienda también;
- Conseguir un préstamo con la familia el cual lo utilizaré para comprar más mercancía y más mobiliario; y además este me representará un costo menor. El préstamo lo pediré en el final del primer trimestre del año siguiente (2001) con mi Madre.

Mediano Plazo: Consolidar la tienda miscelánea (en dos años a partir de Diciembre).

Las actividades para este objetivo son:

- Hacer publicidad por medio de volantes informando de las ofertas, el horario de atención la ubicación y el nombre de la tienda

miscelánea. Lo haré a partir de septiembre del año 2001 donde considero que ya tendré la capacidad para atender a más clientes. Y sabiendo que no hay mejor publicidad que la de boca en boca se mejora la atención al cliente (sonriendo, consiguiendo lo que él pide, hacer un buzón de sugerencias);

- Realizar una pequeña investigación de mercados cada año, para conocer si el cliente esta contento con lo que se ofrece o no, y poder conocerlo a tiempo;
- En el aniversario de la tienda dar unos pequeños presentes que le recuerden la miscelánea; como (utensilios de plástico con el nombre la tienda grabado etc.).

Cuatro: **Personas que me apoyan para lograr las metas**

La tienda miscelánea recibe ayuda de tres personas en particular que son: en el aspecto contable está colaborando los Contadores Públicos Víctor Trueba y Ernesto Camacho (Egresados del Instituto Politécnico Nacional), que por el momento me están orientado sobre la forma de llevar los registros de inventarios y los métodos de realizarlo que más adelante en la tesina se explicarán a detalle. En el aspecto legal, colabora la Abogada Raquel Rosas (Egresada de la UNAM) quien es mi prima, ella me esta ayudando a conocer los diversos trámites legales para el establecimiento de una microempresa, además se recibe asesoría de la Secretaría de Economía (Antes Secretaría de Comercio Y fomento Industrial), estos trámites se explicarán en la parte de marco jurídico del proyecto. Además quienes me apoyan para la funcionalidad de la empresa es mi familia quién atiende a la clientela mientras no me encuentro en la tienda.

4. LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA

En la planeación de la tienda miscelánea tengo que considerar ¿Cómo atraeré a la clientela?, ¿Cómo mantener los clientes?, ¿Cuál será la ubicación de la tienda?, ¿Cómo será el inventario?, ¿Quiénes serán los proveedores?, ¿Qué equipo y mobiliario necesito?, ¿Cómo será el acomodo de la mercancía?. Las respuestas de las cuestiones anteriores son:

4.1 Ubicación de la Miscelánea

Este aspecto es de importancia ya que el éxito de los negocios depende en mayor parte de la ubicación de estos por esto he decidido hacer un análisis de las diferentes alternativas de localización se considera:

Preguntas a considerar	Alternativa uno (casa)	Alternativa dos (rentar)
¿El giro del comercio?	Miscelánea	Miscelánea
¿Dónde estarán los clientes?	En el Barrio de Santiago y San Miguel	En el barrio de Ascensión y una parte de Santiago.
¿Dónde estará la competencia?	A una cuadra y enfrente del eje.	A Tres Cuadras al lado izquierdo, y a tres al derecho
¿Características físicas requeridas?	4 metros de frente y 4 de fondo = 16 metros cuadrados	4 metros de frente y 4 de fondo = 16 metros cuadrados
¿Acceso a futuros clientes?	Sólo Clientes ocasionales por algún evento (fiestas)	Sólo Clientes ocasionales que van de paso.
¿Mejoras al local por fuera y por dentro?	Pintura de exteriores y limpieza de interiores, además del letrero interior y exterior, iluminación y adecuación eléctrica	Pintura de exteriores y limpieza de interiores, además del letrero interior y exterior, iluminación y adecuación eléctrica, resanar el piso
¿Costo de la renta?	Nada, solo dar mantenimiento	\$4,000
¿Costo de las mejoras del local?	Estimado en \$1,498.00	Estimado en \$8,000.00

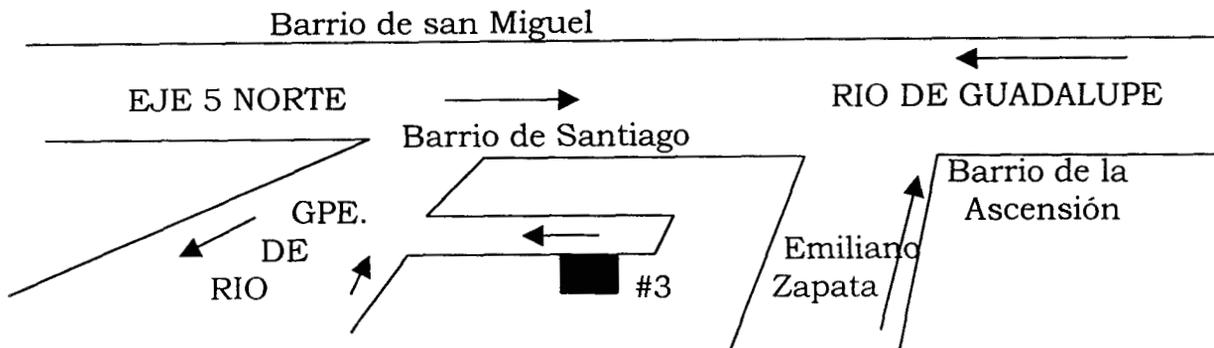
La evaluación de este proyecto se hace de la siguiente manera: con una escala del 1 al 5 donde; el uno será dado a la respuesta que menos cumplá con la pregunta y el cinco a la que mejor responda.

Preguntas a considerar	Alternativa Uno (casa)	Alternativa dos (Rentar)
¿El giro del comercio?	5	5
¿Donde estarán los clientes?	5	5
¿Donde estará la competencia?	4	3
¿Características físicas requeridas?	3	4
¿Acceso a futuros clientes?	3	4
¿Mejoras al local por fuera y por dentro?	4	3
¿Costo de las mejoras del local?	5	3
¿Renta?	5	1
Total	34	28

Los resultados de la evaluación son realmente muy cercanos así que consideremos otros aspectos como la facilidad de que la tienda este en la casa por que permite realizar otras actividades al mismo tiempo, el manejo de horarios más amplios, la seguridad (relativa), los costos son bajos por que no hay que pagar renta; pero este aspecto no es el más importante, sino la del flujo de los clientes que básicamente no cambia. Así que la ubicación de la tienda miscelánea se decidió que sea en donde vivo.



La localización es en Privada Río de Guadalupe #3 Colonia Pueblo San Juan de Aragón. Delegación Gustavo A. Madero. C.P 07950.



4.2 El inventario inicial de mercancías

Después de pensar y evaluar dónde estará mi tienda, tengo que determinar los artículos o mercancías que se ofrecerán a la venta, así mismo la cantidad con la que iniciaré.

La planeación del inventario de la mercancía permite:

- ❖ Tener la variedad de artículos que se necesitan;
- ❖ No perder ventas por falta de existencias;
- ❖ Evitar mermas en los artículos perecederos;
- ❖ No tener dinero invertido en artículos que no se vendan; y
- ❖ No tener pérdidas por daños en las mercancías.

Para esto clasifique los artículos en estos seis tipos:

- ❖ **Artículos de Alto Movimiento:** pan, papel sanitario, veladoras, agua, aspirinas, jabón, bebidas refrescantes, algunos lácteos (leche), norsuiza, café;
- ❖ **Artículos de Poco Movimiento:** focos, veladoras, desodorantes, pilas, pañuelos desechables;
- ❖ **Productos Gancho:** dulces, chocolates, papas, chicles, refrescos;
- ❖ **Productos Perecederos:** leche, queso fresco, frutas;



- ❖ **De Novedad:** cajitas de sonrics, kinder sorpresa;
- ❖ **De Temporada:** estampas para el día de muertos, disfraces, piñatas para la navidad.



Nota: Los productos se verán con más detalle en la parte de mercadotecnia de la tienda y ahí hablaremos de estos con las diferentes marcas que prefieren los consumidores y su costo en la parte de contabilidad de la tienda.

La inversión realizada al principio de la operación de la empresa fue de \$5,000 pesos, distribuidos en los distintos tipos de productos de la siguiente manera:

Tipos De Productos	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos	Suma del costo de los productos
Artículos de Alto Movimiento	Papel sanitario	Leche	Pan	Bebidas refrescantes y agua	Shampoo y jabón	\$1200.00
Artículos de Poco Movimiento	Veladoras y velas	Desodorantes	Pilas	Panuelos y Pañales desechables		\$800.00
Producto Gancho	Papas	Chocolates	Refrescos	Galletas	Palomitas	\$900.00
Producto Perecedero	Leche	Queso Fresco	Jamón	Frutas	Yoghurt	\$1250.00
Producto de Novedad	Kinder Sorpresa	Cajitas de Soric's	Paleta de Chupachup			\$500.00
Producto de Temporada	Antifaces	Piñatas	Estampas			\$350.00
					Total de la Inversión	\$5000

Nota: Los productos de novedad y temporada van cambiando por que su nombre lo dice no todo el año son demandados por los consumidores y los demás productos se va ir ampliando conforme crezca el capital de trabajo de la tienda.

El inventario de las mercancías en el almacén se acomoda en **orden alfabético** y de acuerdo al tipo de mercancías.

4.3 Quiénes serán mis proveedores

Para esta selección de proveedores de los diversos artículos de la tienda, lo dividí en dos aquellos que nos llevan la mercancía hasta el establecimiento que son: **Sabritas, Sonric's, Coca Cola, Lala, Pepsi Cola**; y los mayoristas donde tengo que ir a sus bodegas para surtir de productos como los de abarrotes, jabón, shampoo, papel sanitario etc. Algunos mayoristas como **Abarrotes Miguel S.A.**, en la **central de Abastos, Abarrotes Central S.A. en Ecatepec**, (Cabe mencionar que hay un servicio de traslado de mercancía por supuesto que se cobra y bueno es una ventaja para los que no contamos con camioneta como transporte. Pero también se considera a las cadenas de autoservicio donde a veces los descuentos que ofrecen, permiten tener una utilidad mayor en la venta de los mismos normalmente los productos que se compran ahí son: aceite, papel sanitario, jabón, pastas, dulces y bebidas refrescantes, claro que cuando el precio es atractivo y representa una ganancia marginal extra. Todos los proveedores deben tener ciertas características como seriedad en el trato, respetar la calidad ofrecida, precios acordados, cantidad pedida, rapidez en el servicio.

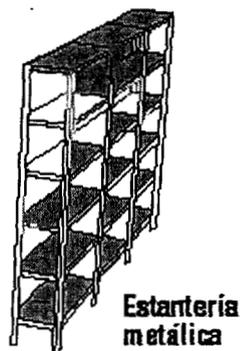
En la elección de los proveedores no siempre se acierta al bueno pues he tenido experiencia malas con algunos como que los productos no están en óptimas condiciones (fecha de caducidad muy pronta) como pasa con el Pan Bimbo y Sabritas, pero más que la empresa es muchas veces el encargado de repartir estos productos, entonces se llama a la empresa para que cambie al camión repartidor y listo.

4.4 Selección del Mobiliario y Equipo

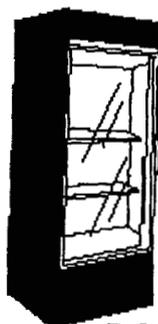
Para la selección del mobiliario y equipo necesito tomar en cuenta el espacio del local, los artículos que exhibiré, capacidad y vida útil, capacidad de almacenamiento, consumo de energía y valor de reventa. Es importante señalar que ya cuento con una vitrina, refrigerador de una puerta, dos anaqueles,



Aparador



Estantería metálica



Refrigerador de una puerta

Acondicionamiento del Local

ARREGLO DEL INTERIOR	Cantidad	Unidad	Precio	Total
Pintura vinílica para interior a dos manos	32	M2	\$14.00	\$448.00
Adecuación instalación eléctrica	1	Lote	\$200.00	\$200.00
Iluminación dos lamparas de luz blanca	2	Pieza	\$350.00	\$700.00
Letreros interiores pintados	1	Lote	\$150.00	\$150.00
Subtotal interior				\$1,498.00
COMPRA DE MOBILIARIO				
Aparador cuadrado	3	Pieza	\$2,800.00	\$8,400.00
Refrigerador 1 una puerta	1	Pieza	\$7,500.00	\$7,500.00
Estantería metálica	2	Pieza	\$1,300.00	\$2,600.00
Subtotal mobiliario				\$17,200.00
ARREGLO DEL EXTERIOR				
Pintura vinílica para el exterior. Dos manos	5	M2	\$14.00	\$70.00
Letreros pintados en el exterior	1	Lote	\$100.00	\$100.00
Subtotal exterior				\$170.00
ESTIMADO TOTAL DE INVERSIÓN				\$ 18,868.00

PARA SABER CUÁNTO NECESITO INVERTIR**INTERIOR:**

¿Cuántos tengo?	¿Cuántos me faltan?	¿Cuánto cuestan?	Total
32	0	\$14.00	0
1	0	\$200.00	0
1	1	\$350.00	\$350.00
0	1	\$150.00	\$150.00
		Subtotal Interior	\$450.00

MOBILIARIO

¿Cuántos tengo?	¿Cuántos me faltan?	¿Cuánto cuestan?	Total
1	2	\$2,800.00	\$5,600.00
1	0	\$7,500.00	\$0.00
1	1	\$1,300.00	\$1,300.00
		Subtotal Mobiliario	\$6,900.00

EXTERIOR

¿Cuántos tengo?	¿Cuántos me faltan?	¿Cuánto cuestan?	Total
0	5	\$14.00	\$70.00
0	1	\$100.00	\$100.00
		Subtotal Mobiliario	\$170.00

TOTAL DE INVERSIÓN POR REALIZAR	\$7,520.00
--	-------------------

(Subtotal de arreglo interior + Mobiliario + Arreglo exterior)

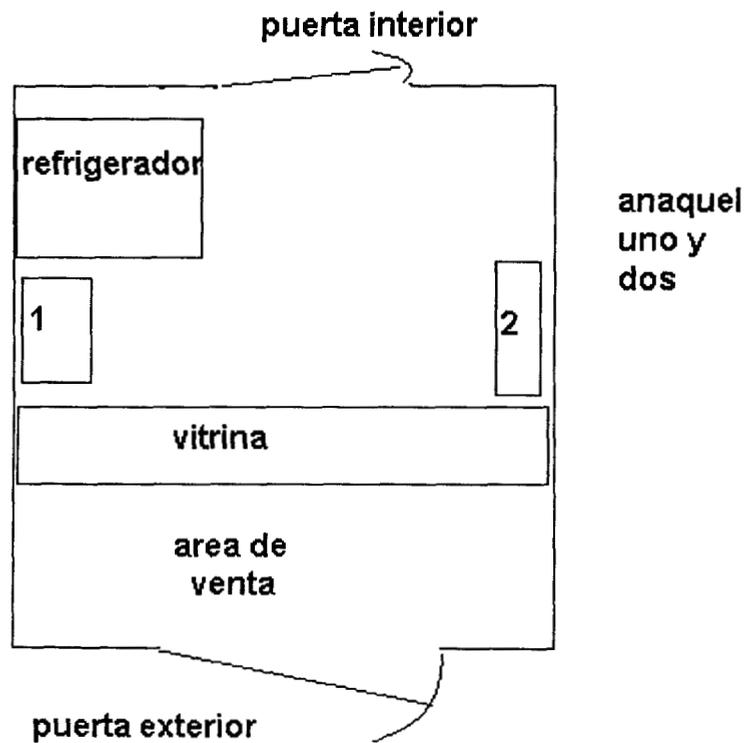
Nota: Los precios de mobiliario y mano de obra cotizados en Aragón. Octubre del 2000.

4.5 Acomodo de la mercancía

La distribución y el acomodo de la mercancía en la tienda miscelánea depende de los productos ofertados, pero también el saber que normalmente los productos no son tomados por la gente sino nosotros se los proporcionamos.

Los dulces se acomodan, por tipo de producto sin tomar en cuenta la marca como por ejemplo: (todos los chocolates, los chicles, las papas, las paletas, están van separadas si son de chile o de dulce), los productos de abarrotes se acomodan por si son de polvo o de pasta, suavizantes o detergentes, etc. Los productos de cremería y lácteos se ubican en un refrigerador por separado el cual todavía no cuento con este. Las Sabritas, Pan, Sonric's, Ricolino, tienen sus mostradores ya que los proveedores los dan para que sus productos se vean por separado, y casi siempre están al final de la tienda, así como los refrescos.

Diseño Físico de la Miscelánea (Kiko)



4.6 Personal

El personal es la parte más importante de cualquier negocio, gracias a él, los negocios inician y crecen. El recurso humano tiene la capacidad de ingenio y creatividad. dentro de la miscelánea requiere básicamente a un vendedor que al mismo tiempo sea cajero.

Necesidad del puesto de Vendedor y Cajero: Desde que llega a la miscelánea este debe realizar las siguientes actividades:

1. Abrir la miscelánea;
2. Acomodar y limpiar las mercancías;
3. Limpiar vitrinas, refrigeradores y anaqueles;
4. Limpiar los pisos interior y exterior;
5. Barrer la banqueta;
6. Conectar el refrigerador;
7. Atención a los clientes (7:00 a.m. a 10:30 p.m.);
8. Cobro de las ventas;
9. Registro manual de las ventas;
10. Surtir de mercancías con los mayoristas;
11. Hacer pedidos a los proveedores;
12. Encender las luces interiores y exteriores;
13. Arqueo de caja y registro de la venta del día.

Características de la persona debe contar para ocupar el puesto:

Estudios:

- ❖ Certificado de primaria (no es necesario); y
- ❖ Saber sumar, restar, multiplicar, dividir.

En cuanto a la persona:

- ❖ Sea una persona positiva;
- ❖ Que disfrute su trabajo;
- ❖ Que sea una persona ordenada;
- ❖ Buena presentación (higiénica);
- ❖ Sea un persona creativa y amable.

Conocimientos:

- ❖ Tenga experiencia en el trato con la gente;
- ❖ Medio año de experiencia.

Estas actividades las realiza una sola persona por el momento no se contratará a ninguna persona para que ocupe el puesto, sino que son los integrantes de la familia quienes me ayudan a atender la miscelánea mientras estoy ausente.

Participan realizando las siguientes actividades:

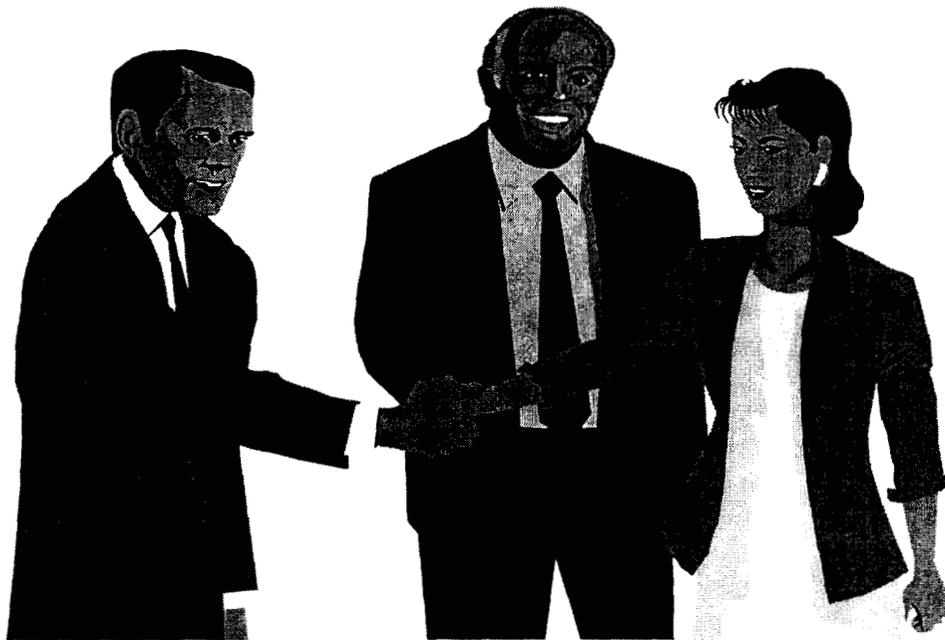
Mama (Carmen Rosas): Venta de los artículos, cobro de los mismo, pago a proveedores, realizar pedidos a los proveedores, limpieza de los productos como del mobiliario, arqueo de caja y registro de la venta del día, que productos ofrecer en promoción, conseguir nuevos proveedores y nuevos productos.

Padre (Paulino Romero): Venta de los artículos, cobro de los mismo, pago a proveedores, realizar pedidos a los proveedores, limpieza de los productos como del mobiliario, arqueo de caja, surtido de los productos con los mayoristas, limpieza exterior e interior, conectar el refrigerador, encender la luz exterior e interior.

Hermana (Delia Romero): Venta de los artículos, cobrar, pago a proveedores, realizar pedidos a los proveedores, limpieza de los productos como del mobiliario, arqueo de caja, surtido de los productos con los mayoristas en la merced o central de abastos, surtir de nuevos productos a la miscelánea **(estas actividades las realiza solo el fin de semana).**

Yo (Leobardo Romero): Venta de los artículos, cobrar, pago a proveedores, realizar pedidos a los proveedores, limpieza de los productos como del mobiliario, arqueo de caja, surtido de los productos con los mayoristas en la merced o central de abastos, registro contable del inventario, así como de las ventas realizadas en el día, administración de las compras y ventas de la tienda, así como las promociones de la misma.

Esta manera se distribuye las distintas actividades de la tienda miscelánea, mientras la tienda crece así seguirá hasta que tengamos otra es cuando contratemos a una persona que ocupe el puesto.



LAS PERSONAS LO MÁS IMPORTANTE DE LA MISCELANEA Y LOS ÚNICOS CAPACES DE HACER QUE CREZCA.

5. MARKETING

En cualquier negocio por pequeño que este sea es necesario que se utilice algunas herramientas del Marketing que ayudarán a obtener más ingresos. Pero antes que nada la palabra Marketing para mí significa: (son todas las actividades comerciales de compra-venta) que permiten dar al cliente lo que necesita y por consecuencia generar ingresos para la miscelánea.

Para poder llevar a cabo todas las actividades relacionadas con el marketing en la Miscelánea es conveniente seguir los siguientes pasos:

5.1 Conocer a los posibles clientes;

Para conocer los clientes realizaré una investigación de mercados, la cual me permita conocer los productos de preferencia del mercado, las características del mismo, como segmento, etc.

5.1.1 Planeación de la investigación de mercados

Planteamiento del problema: ¿Conocer las necesidades requeridas por las personas del barrio de Santiago, que satisfacen a través de la tienda Miscelánea?

Propósito de la investigación: El establecer un negocio propio requiere encontrar respuesta a cuestiones como ¿Qué? Tipo de negocio necesita los residentes de la colonia Pueblo San Juan de Aragón, ¿Cómo? Conocer las necesidades de la zona, ¿Dónde? Establecer el negocio, ¿Para qué segmento de mercado?. Estas son solo algunas preguntas de debe dar contestación la investigación de mercados.

Objetivos: Conocer las características del mercado (Colonia Pueblo San Juan de Aragón), así como los satisfactores requeridos por él a través de las misceláneas.

Identificar al segmento de mercado (las personas a quienes va dirigido el negocio, conociendo sus gustos, edad, estado civil, etc.).

Hipótesis: Las mujeres y hombres de la colonia Pueblo San Juan de Aragón utilizan en mayor medida a las misceláneas como medio de satisfacer sus necesidades, debido a, el surtido, cercanía, horario, atención.

5.1.3 Metodología

5.1.2.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es de tipo descriptivo, esta es muy sencilla y permite observar las diferentes características como (gustos, preferencias, sexo, edad, domicilio, etc.) del mercado en estudio. Además esta indagación se adecua a la información que necesito obtener.

5.1.2.2 Muestra

Para determinar la muestra es necesario considerar primero cuál es el universo. En este caso se entenderá como universo al total de elementos que reúnen ciertas características homogéneas, los cuales son objetos de nuestra investigación.

El total de clientes potenciales para las tiendas misceláneas (personas económicamente activas) en la colonia Pueblo San Juan de Aragón.

5.1.2.3 Cálculo de la muestra

Como podemos observar nuestro universo es finito, puesto que es menor de 500,000 elementos de estudio. Ahora procederemos a calcularlo.

Fórmula

$$n = \frac{\sigma^2 * N * p * q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 * p * q}$$

Donde:

σ^2 = intervalo de confianza;
N= universo;
p= probabilidad a favor;
q= probabilidad en contra;
e= error.

Sustitución:

σ^2 =3.84
N=11,500
p=70%
q=30%
e=5%
n=?

$$n = \frac{3.84 * 11,500 * .70 * .30}{(.05)^2 * (11,500 - 1) * 3.84 * .70 * .30}$$

Con lo cual obtenemos:

$$n = \frac{9,273.6}{185.5539} = 50 \text{ cuestionarios}$$

5.1.2.4 Método de muestra probabilístico

Aleatorio simple:

Para seleccionar los elementos de la muestra, utilizaré el método de salto sistemático, que consistirá en entrevistar a cada número 5, y el primer número para empezar se escogerá de una tómbola.

5.1.2.5 Método de recolección

Recolectar los datos implica tres actividades estrechamente vinculadas entre sí: Seleccionar un instrumento de medición; Aplicar ese instrumento de medición; Preparar las mediciones obtenidas para que puedan analizarse correctamente.

Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el **cuestionario**. Y este es el que utilizaré en nuestra investigación de mercado. El cuestionario consiste en conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir.

Además de preguntas y alternativas, un cuestionario esta formado por instrucciones que nos indican como contestar. Por ello incluí algunas que considero importantes para los entrevistados.

El contexto en que será aplicado el cuestionario es: **Autoadministrado**. El cuestionario se le proporcionará directamente a los respondientes quienes lo contestarán y entregarán posteriormente.

CUESTIONARIO

227380

Buenos días (tardes):

Estoy trabajando en un estudio que servirá para la elaboración de una tesina acerca de emprendedores de la UAMI.

Quiero pedir tu ayuda para que contestes a unas preguntas que no te llevarán mucho tiempo.

Las opiniones de todos los encuestados serán sumadas a la tesina pero jamás sus datos ,personales.

Te pido que contestes este cuestionario con la mayor sinceridad posible. No hay respuestas correctas ni incorrectas.

Lee las instrucciones.

MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

INSTRUCCIONES: Marca con una **X** las respuestas que tenga (**SI, NO**); las demás subraya o enciérralas en un circulo, y las que digan **¿Por que?** Contéstalas expresando tu opinión; además las preguntas **4, 5 y 6** puedes escoger más de una opción.

1.- ¿ Cuales son tus datos personales?

Nombre: _____

Estado civil: _____ Sexo: _____

Edad: _____

Dirección: _____

2.- ¿Conoce las Tienda Miscelánea?

Si

No

Si tu respuesta es negativa te agradecemos tu colaboración.

3.- ¿Acostumbra a comprar en la Tienda Miscelánea?

- a) Si
- b) No

¿Por qué? _____

Si tu respuesta es negativa te agradecemos mucho tu colaboración.

4.-¿ Cuales son los productos que mas acostumbra comprar en la Tienda Miscelánea?

- a) Golosinas
- b) Alimenticios
- d) Abarrotes
- c) Cigarros
- e) Otros _____

5.- ¿Con qué frecuencia los compras en las Tienda Miscelánea?

- a) Diario,
- b) Cada dos Días,
- c) Cada tres Días,
- d) Una vez a la semana,
- e) Una vez al Mes,
- f) Otra _____

6.- ¿ Por qué acostumbra comprar en su Tienda Miscelánea?

- a) Cercanía
- c) Crédito
- b) Servicio
- d) Otros _____

7.- ¿ Qué es lo que más le gusta de la Tienda Miscelánea?

- a) Higiene
- b) Horario
- c) Surtido
- d) Otros _____

GRACIAS POR TU TIEMPO

5.1.2.6 Codificación utilizada

1.- ¿Cuales son tus datos personales?

EDAD: 0-20 (1) 60-80 (4)
 20-40 (2) 80- (5)
 40-60 (3)

ESTADO CIVIL: SOLTERO (1)
 CASADO (2)
 VIUDO (3)

SEXO: FEMENINO (1)
 MACULINO (2)

2.- ¿Conoce las Tienda Miscelánea?

Si (1) No (2)

3.- ¿Acostumbra a comprar en la Tienda Miscelánea?

a) Si (1) b) No (2)

4.-¿Cuales son los productos que mas acostumbra comprar en la Tienda Miscelánea?

a) Golosinas (1) b) Alimenticios (2)
d)Abarrotes (4) c) Cigarros (3)
e) Otros (5)

5.- ¿Con qué frecuencia los compras en las Tienda Miscelánea?

a) Diario (1) b) Cada dos Días (2)
c)Cada tres Días (3) d) Una ves a la semana (4)
e) Una ves al Mes (5) f) Otra (6)

6.- ¿ Por qué acostumbra comprar en su Tienda Miscelánea?

- a) Cercanía (1)
- b) Servicio (2)
- c) Crédito (3)
- d) Otros (4)

7.- ¿ Qué es lo que más le gusta de la Tienda Miscelánea?

- a) Higiene (1)
- b) Horario (2)
- c) Surtido (3)
- d) Otros (4)

5.1.2.7 TABLA DE RESULTADOS

Preguntas	RESPUESTAS					Total	PORCENTAJES					Total
	R1	R2	R3	R4	R5		R1%	R2%	R3%	R4%	R5%	
Estado civil	21	29				50	42%	58%				100%
Sexo	21	29				50	42%	58%				100%
Edad	8	24	15	2	1	50	16%	48%	30%	4%	2%	100%
Conoces las M.	46	4				50	92%	8%				100%
Acostumbras a comprar	42	4				46	84%	8%				92%
Cuales productos	2	15	3	21	1	42	4%	30%	6%	42%	2%	84%
Con que frecuencia	24	5	4	7	2	42	48%	10%	8%	14%	4%	84%
Por que	40	2				42	80%	4%				84%
Que es lo que más te gusta	10	14	18			42	20%	28%	36%			84%

NOTA: el porcentaje faltante de las preguntas tres a la siete, es por que las personas se descartaron por que no conocían a la tiendas misceláneas, y por que no acostumbraban a comprar en ellas. Además la explicación de la tabla se da a continuación.

5.1.2.8 Resultados:

- 21 personas son solteras, y 29 son casadas;
- 21 personas son mujeres, 29 son hombres;
- 8 personas son menores de 20 años, 24 están entre los 20 y 40 años, 15 entre los 40 y 60 años, 2 entre 60 y 80 años, 1 entre los 80 y 100 años;
- 46 personas conocen las tiendas Misceláneas, 4 no;
- 42 personas acostumbran a comprar en ella y 8 no;
- 2 personas compran golosinas, 15 productos alimenticios, 3 cigarros, 21 abarrotos, 1 otros;
- 24 personas compran a diario, 5 cada dos días, 4 cada tres días, 7 una vez a la semana, 2 una vez al mes;
- 40 personas compran por la cercanía y solo 2 por el servicio; y
- 10 personas le gusta la higiene, 14 el horario , y 18 el surtido de la tienda.

5.1.2.9 Conclusiones y limitaciones de la investigación de mercados

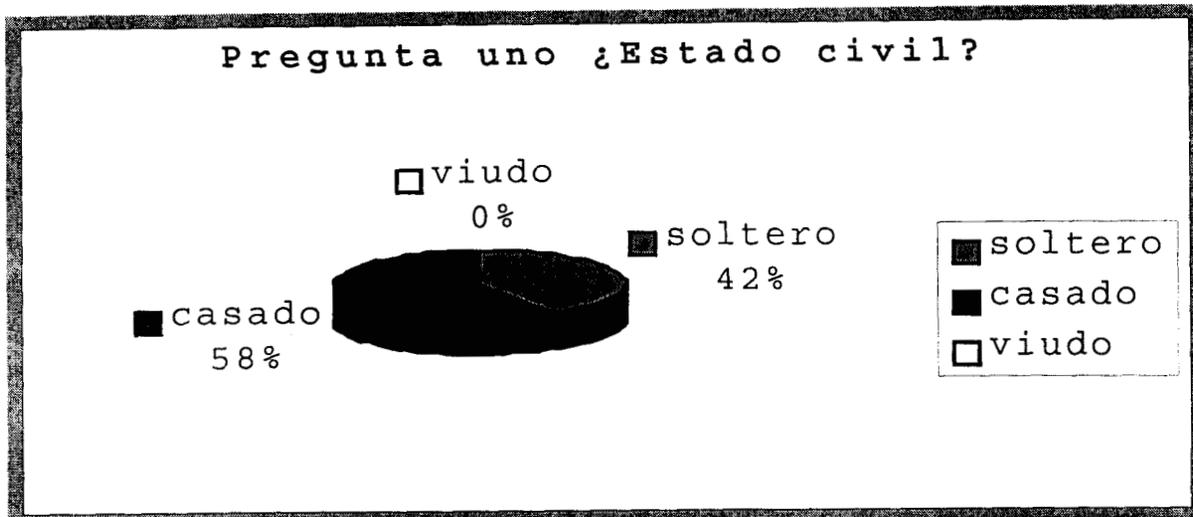
Las personas que asisten a comprar a una tienda miscelánea no tienen un tipo definido en cuanto a variables individuales (edad, sexo, estado civil), sino que estas están dadas en cuanto a la forma de consumo y a la capacidad de compra de las mismas. De ahí que las personas que van a las tiendas misceláneas son de diversas características, y que por lo general prefieren que la tienda este bien surtida, se ubique cerca de su domicilio, tenga un horario amplio, además de precios bajos en los productos que distribuye al menudeo.

Esta investigación no cuenta con los alcances suficientes para que se analice a las personas con una mayor certeza y profundidad en cuanto a sus características individuales, así como su comportamiento de consumo en los distintos escenarios donde se desenvuelve. La indagación hecha sólo puede ofrecer un marco de referencia del mercado potencial estudiado en Aragón.

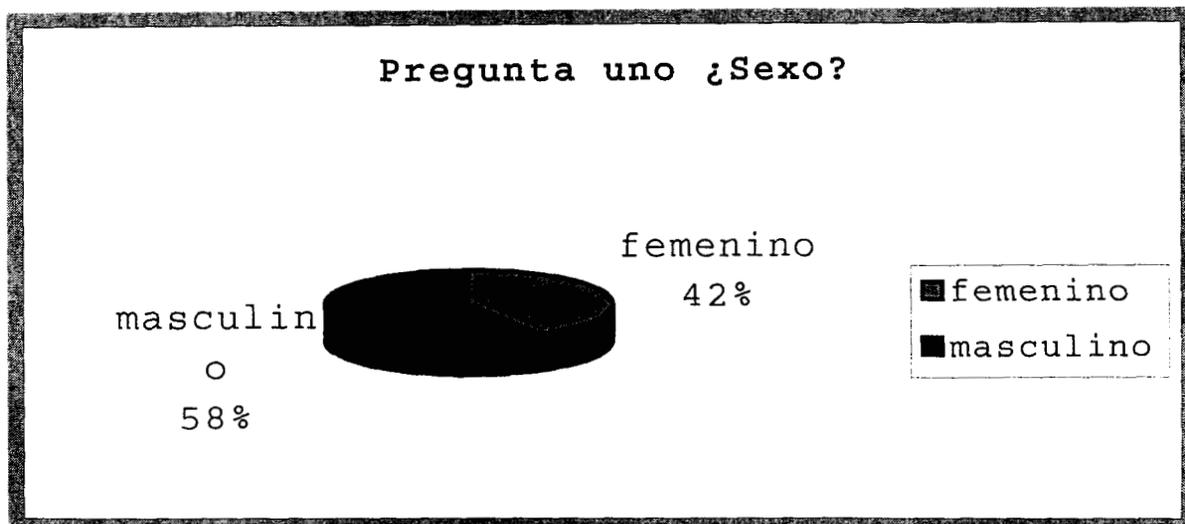
5.1.2.10 Tabulación de datos

PREGUNTAS	ESTADO CIVIL		SEXO	EDAD	DOS		TRES		CUATRO		CINCO	SEIS	SIETE
	# DE PARTICIPANTES	1			2	CONOCE LAS MISCELÁNEAS	ACOSTUMBRA A COMPRAR	CUALES PRODUCTOS CON QUE FRECUENCIA	CON QUE FRECUENCIA	POR QUE ACOSTUMBRA			
1	2	1	2	1	1	1	1	1	4	5	1	1	3
2	2	1	2	1	1	1	1	1	4	2	1	1	2
3	1	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3
4	2	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3
5	2	1	2	1	1	1	1	1	5	1	1	1	3
6	2	1	3	1	1	1	1	1	2	2	1	1	3
7	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2
8	2	1	3	2	1	1	1	1	2	4	1	1	3
9	2	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
10	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
11	2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2
12	2	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
13	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2
14	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2
15	1	1	2	1	1	1	1	1	3	4	1	1	3
16	1	2	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	3
17	2	2	4	1	1	1	1	1	2	4	1	1	3
18	2	2	3	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3
19	1	2	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1
20	2	2	3	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1
21	1	2	2	1	1	1	1	1	4	3	1	1	1
22	2	2	3	1	1	1	2	1	4	3	1	1	2
23	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
24	1	2	1	1	1	1	2	1	4	1	1	1	2
25	1	2	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
26	1	1	2	1	1	1	1	1	4	4	1	1	3
27	2	2	3	1	1	1	2	1	4	1	1	1	2
28	2	2	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
29	1	2	3	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1
30	2	1	2	1	1	1	1	1	4	5	1	1	1
31	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3
32	2	2	3	1	1	1	1	1	4	2	1	1	3
33	2	2	5	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1
34	1	2	2	1	1	1	1	1	4	4	1	1	3
35	2	2	3	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
36	2	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
37	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
38	2	1	2	1	1	1	2	1	4	1	1	1	2
39	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3
40	2	1	2	1	1	1	1	1	4	4	1	1	3
41	2	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3
42	2	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
43	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
44	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2
45	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
46	2	1	3	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
47	2	2	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3
48	1	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
49	2	2	2	1	1	1	1	1	3	4	1	1	3
50	2	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
MODA	2	2	2	1	1	1	1	1	3	4	1	1	3
MEDIA	1.494849249	1.495	2.1169	1.057016041	1.062127177	2.879141046	1.640229587	1.033557783	2.017547971	1	1	3	2
MEDIANA	2	2	2	1	1	4	1	1	4	1	1	1	2

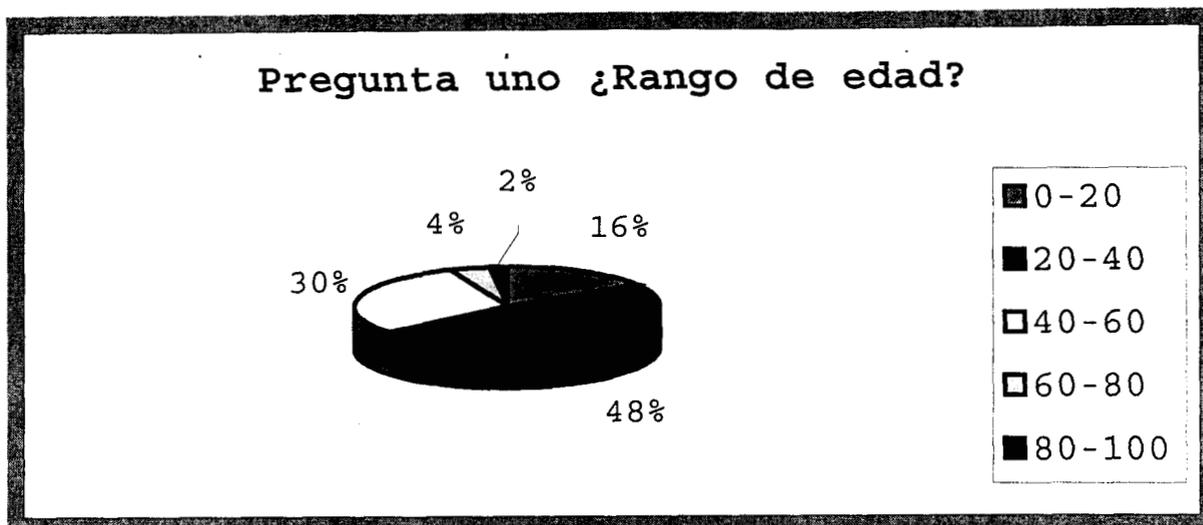
5.1.211 Gráficas de los resultados



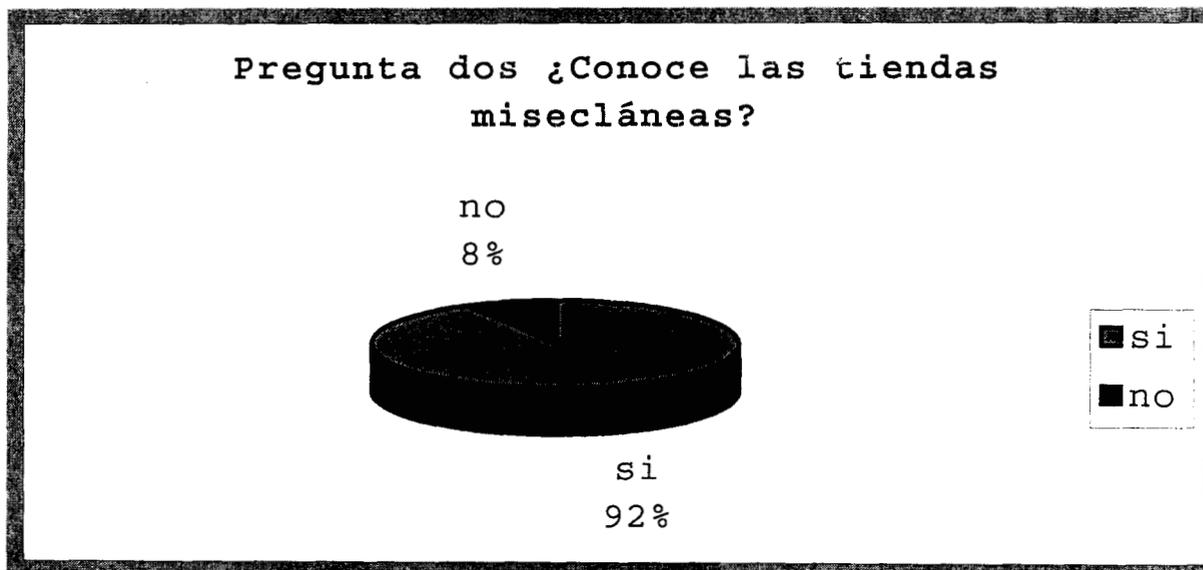
En este gráfico se observa que las personas que asisten a la miscelánea son casados ó solteros pero ninguno es viudo, esto es algo muy curioso, y que considero que no necesariamente sucede de esta forma, en este caso así pasó, pero se debe, tal vez a la cultura de la colonia donde se ve mal la situación de viudez, y siguen diciendo que son casados cuando ya no lo son.



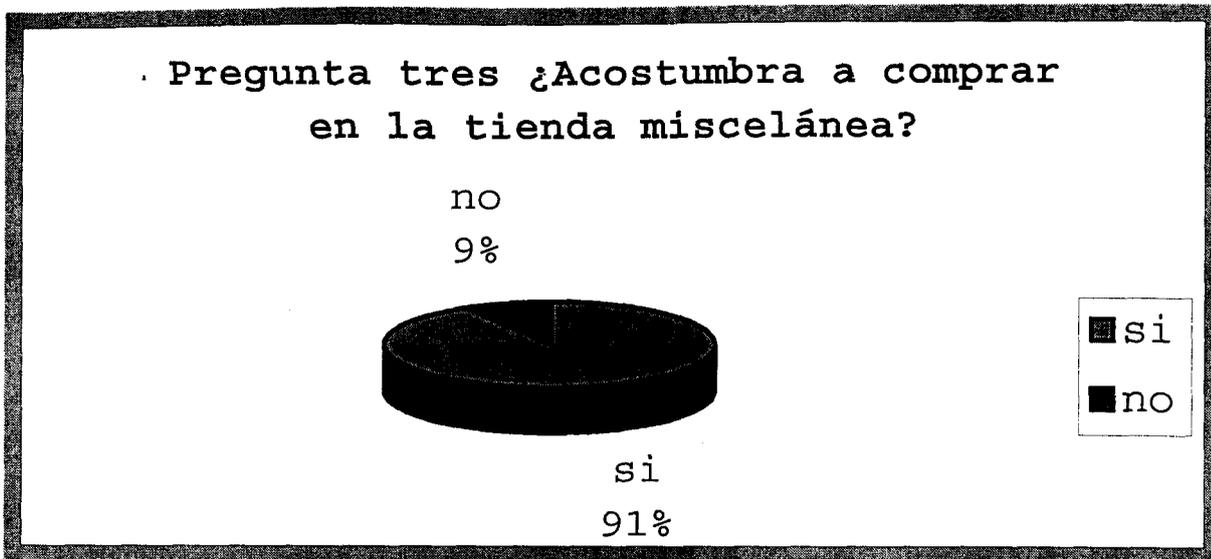
Las personas que asisten a comprar a la tienda miscelánea, en la mayoría son del sexo masculino, pero es muy poca la diferencia con respecto al femenino; si bien es cierto la afluencia de personas al establecimiento esta dada por circunstancias que en muchas ocasiones no suelen ser iguales.



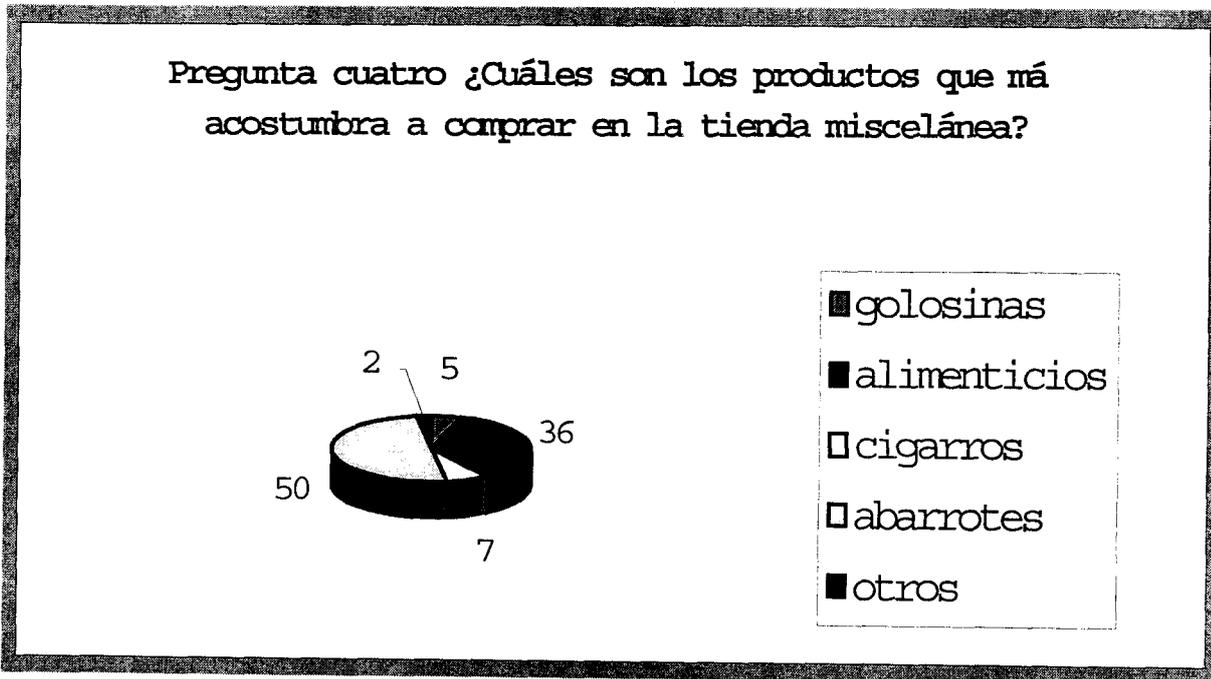
En esta gráfica se distinguen perfectamente que los rangos de edad, que están en las etapas de vida como: la niñez, adolescencia, juventud y adulta, son las personas que continuamente visitan a las misceláneas para satisfacer sus necesidades



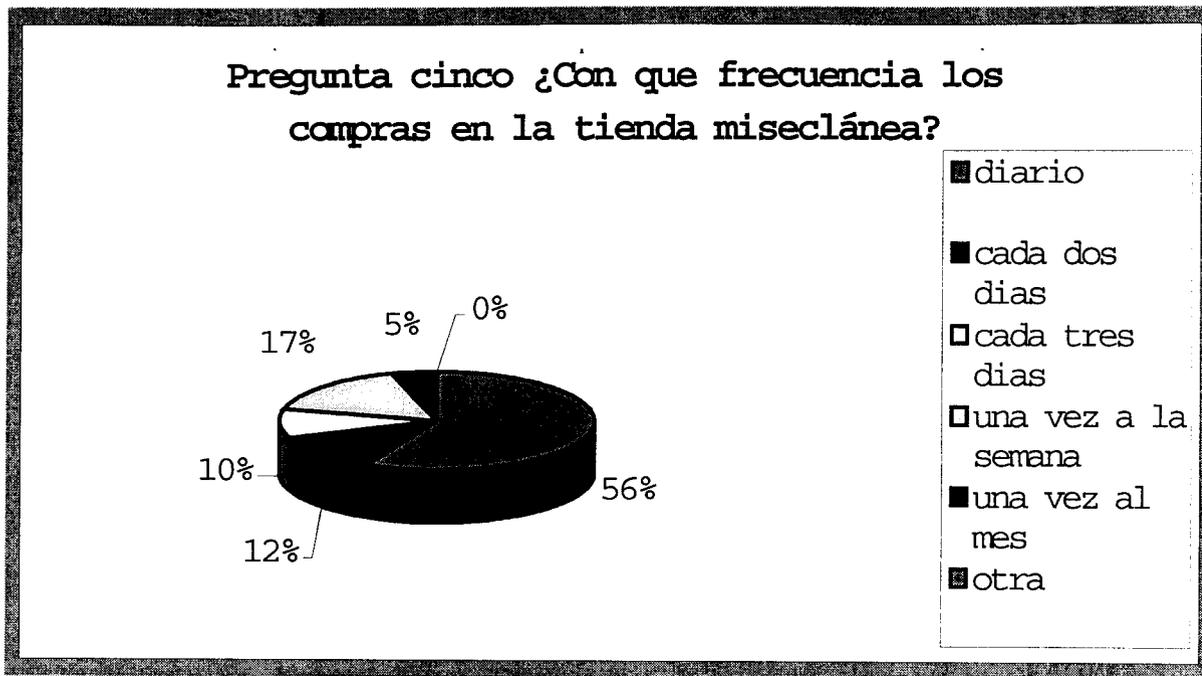
La gráfica muestra que la mayoría de las personas conocen las misceláneas, y las reconocen por que son tiendas que se dedican a vender a al detalle a los consumidores.



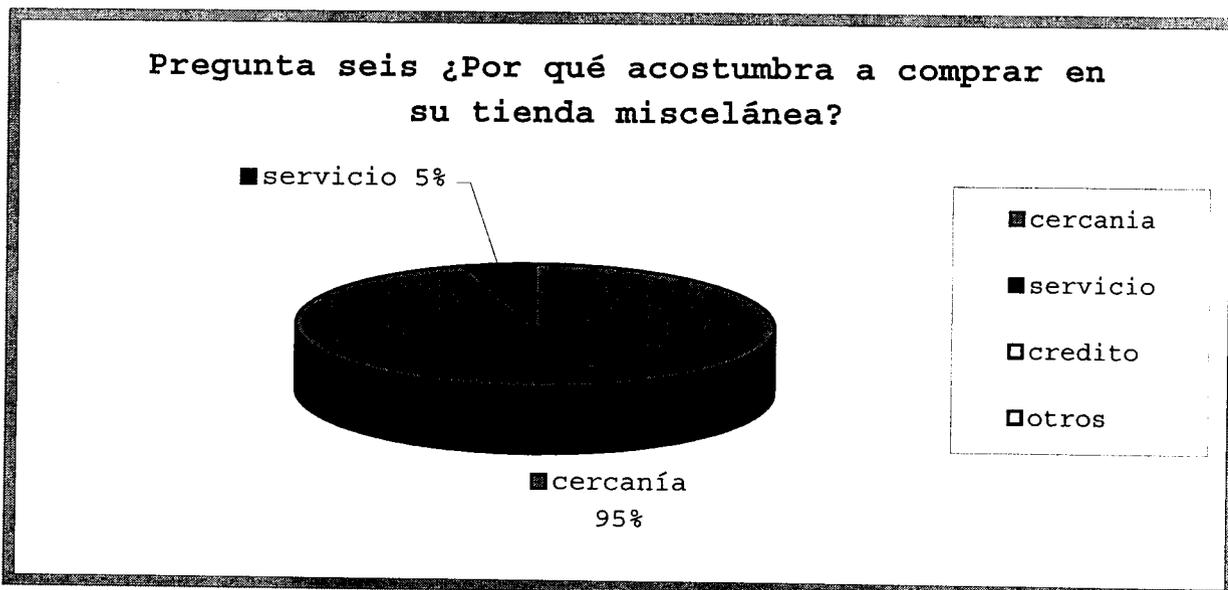
Las personas asisten a comprar en las tiendas misceláneas sus productos para satisfacer sus necesidades.



Los consumidores prefieren comprar los productos de abarrotes en las misceláneas, seguidos de los alimenticios, y por ultimo se encuentran golosinas, cigarros y otros, con un porcentaje casi igual de pequeño.

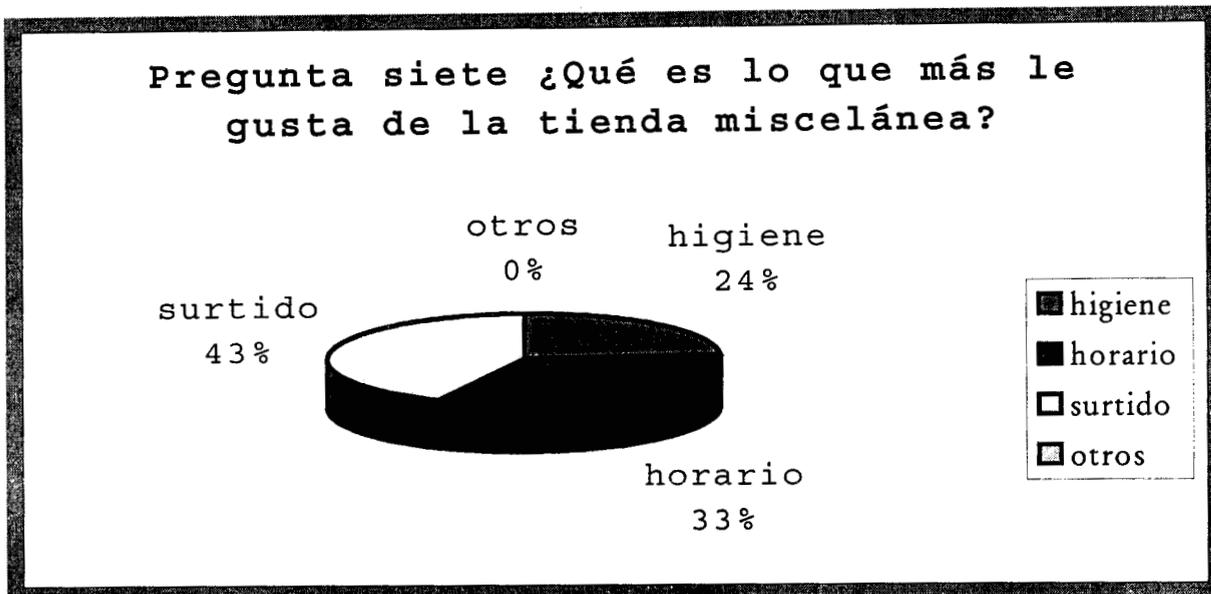


Las personas que afluyen a las misceláneas para comprar lo hacen de manera diaria, ya que los productos que se distribuyen en estas son de alto movimiento principalmente, y que se necesitan a diario en el hogar.



Los consumidores prefieren comprar en una tienda que les que cerca de su domicilio o de sus labores cotidianas, puesto permite que las personas ahorren en tiempo dinero y esfuerzo, ya que posterior mente esto tiende a un servicio a domicilio.

227380



El mercado hoy en día es más exigente y demanda más de los negocios y si estos quieren sobrevivir se deben de adaptar a las circunstancias, que hoy quieren encontrar todo lo que necesitan en una tienda miscelánea, además de cubrir con un horario muy amplio para poder obtener satisfactores en el momento que lo requieren.

5.2 Análisis de la competencia

MODELO ADOFA PARA ANALIZAR A LA COMPETENCIA

Fortalezas	Debilidades
COMPETIDOR “EL PINGÜINO” -Buen Surtido; -Buena Ubicación; -Buenos Recursos; -Horario (10:00 a 22:00); -No paga renta.	-No reside en la ubicación de la tienda; -El horario que tiene; -Mal servicio al cliente.
COMPETIDOR “VENTANITA” -Horario (9:00 a 20:00); -Ubicación regular; -No paga renta.	-El surtido es limitado; -Atención al cliente; -Es pequeño el negocio; - Falta de recursos financieros.
COMPETIDOR “MIGUELÓN” -Ubicación; -Surtido; -No paga renta; -Horario (9:00 a 21:00).	-Tiene dos negocios que los atiende al mismo tiempo; -Atención al cliente; -Mala distribución de los inventarios.
COMPETIDOR “EL PINGÜINO” - Madurar el mercado; -Ingresar a nuevos espacios del mercado.	-Establecimiento de las tiendas de abarrotes y misceláneas; -Así como el establecimiento de centros comerciales en la zona.
COMPETIDOR “VENTANITA” -Desarrollo del mercado en la zona; -Aumentar el número de productos manejados.	-Establecimiento de las tiendas de abarrotes y misceláneas; -Así como el establecimiento de centros comerciales en la zona.
COMPETIDOR “MIGUELÓN” -Ingresar a nuevos espacios del mercado; Desarrollo del mercado en la zona.	-Establecimiento de las tiendas de abarrotes y misceláneas; -Así como el establecimiento de centros comerciales en la zona.

5.3 Análisis de la tienda miscelánea “kiko”

FORTALEZAS	DEBILIDADES
-Buena imagen; -Negocio establecido en la residencia; -Centro de canje de Coca-Cola; -Horario (7:00 a 22:30); -Servicios al cliente.	-Poco conocida; -Recientemente estructurada; Pequeña “por el momento”.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
-Explotar parte del mercado no atendido por las otras tiendas; -Encontrar nuevos productos en el mercado.	-Aparición de la nueva competencia.

5.4 Como atraer a los clientes

Atraer a gente nueva a mí miscelánea es un gran reto; las personas son cada vez más exigentes, piden mucho de los negocios y les gusta que haya precios bajos. Además hay mucha competencia, y esto lo hace más complicado. Así que primero:

5.4.1 Describir la imagen de la miscelánea,

La limpieza e higiene al interior como exterior, así mismo de las personas que atienden la tienda, es importante para mí; puesto que la primera impresión es importante para los clientes. Hay un refrán que dice que “De la vista nace el amor”, a los clientes les atrae la presentación de la miscelánea. Y para que se identifique con facilidad le pondré un nombre **“KIKO”**.

5.4.2 ¿De que color pintar el exterior e interior?

Hay proveedores que pintan el lugar de venta por ser clientes exclusivos de sus productos, además de que ponen sus logotipos de la empresa y los colores son normalmente llamativos (azul, rojo, blanco). Nestle nos hizo el favor de pintar el frente de la tienda. La parte de dentro es de color blanco y yo lo realice.

5.4.1.2 ¿La iluminación en el interior?

Cuenta con dos lámparas fluorescentes que ahorran energía y dan más luz, estas se encuentran distribuidas de acuerdo a los requerimientos de la Secretaría de Economía (antes SECOFI).

5.4.1.3 ¿Tamaño de la puerta?

La puerta principal es de dos metro y medio de ancho por dos metros veinte centímetros de alto.

5.4.1.4 Promoción y Publicidad

Normalmente los grandes proveedores ofrecen promociones para que la gente compre sus productos, como Coca Cola, que en este momento manejan los obsequios de bolsas para dama y para atraer la gente necesito ser centro de canje. Algunos otros productos vienen con un regalo adicional como shampoo ó dulces, estos son productos que los productores quieren dar a conocer al mercado. u/o otros traen boletos de rifa como las sabritas que por el momento contienen tasas.

La publicidad que se maneja es la verbal es decir, el mejor trato a las personas y venta de productos a menor costo, será la mejor publicidad que tengamos nosotros.

6. MARCO LEGAL

Un comercio por pequeño que sea tiene que cumplir con las obligaciones que marca la ley. Yo como emprendedor que ya forme mi microempresa debo de plantearme algunas cuestiones como: ¿voy a operar como persona física? ¿deseo constituirme como una persona moral?. No creo necesario el fundar una sociedad mercantil para la operación de mi tienda Miscelánea.

Los trámites legales dependen del tipo de negocio; la implantación como la operación de la miscelánea se deben cubrir diversos requerimientos legales. Estos se clasifican en cinco grupos fundamentales.

- **Fiscales;**
- **Sanitarios;**
- **Mercantiles;**
- **De carácter administrativo- gubernamental; y**
- **Laborales.**

6.1 Requerimientos de carácter fiscal

El trámite fiscal que debo realizar es el darme de alta ante la SHCP, esté es factible que lo realice ya que indispensable para la operación de la empresa; y la declaración de impuestos en forma de pequeño contribuyente. Y a continuación pongo los requisitos para dicho trámite de una Miscelánea¹.

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO FISCAL		TRÁMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la SHCP, para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes. NOTA: A partir del 1° de Julio de 1999, las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, Deberán presentar conjuntamente, la Forma oficial R1 y la Forma denominada "Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP."		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Administración Local de Recaudación, en los Módulos de Atención Fiscal, en los Módulos de Recepción de Trámites Fiscales y a través del Buzón Fiscal; información al contribuyente México, D.F. Tel. 52 27 02 97 y 01 800 90 450 00		Desde la respuesta inmediata hasta 3 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	R1 / Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP	Gratuito

¹ nota: todos los cuadros que se muestran en este capítulo fueron sacados de la página web de la Secretaría de Economía antes (SECOFI), de donde se visitaron 20 páginas y su dirección electrónica es www.secofi.gob.mx

6.2 Requerimientos sanitarios

Las licencias sanitarias expedidas por el gobierno para el uso y manejo de productos alimenticios que por supuesto se manejan en la tienda miscelánea, como los lácteos, cremería, jamón, u otros productos que puedan guardar una relación con la salud humana o resultar peligrosos. Así pues este trámite es necesario realizarlo para la operación de la miscelánea, y que a continuación se menciona los pasos a seguir para dicho requerimiento sanitario.

AVISO DE FUNCIONAMIENTO ANTE EL INSTITUTO DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICA PARA EL DISTRITO FEDERAL		TRÁMITE ESTATAL
Documento expedido por el Instituto de Servicios de Salud Pública para el D.F., por medio del cual autoriza que un establecimiento de menor riesgo opere y funcione.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Salud Pública y en la Dirección de Regulación Sanitaria / José Antonio Torres No. 661 P.B. Col. Asturias, México, D.F. Tel. 57 41 48 62 Ext. 423 o 424 (de 8:30 a 13:30 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida (quedando sujeto a las inspecciones correspondientes)	Aviso de Funcionamiento	Gratuito

6.3 Requerimientos mercantiles

Estos requerimientos son importantes para una empresa, pero en el momento no deseo constituirme como una sociedad, posiblemente en cuanto encuentre los socios y las circunstancias para hacerlo, como que la tienda se necesario expandir y formar una cadena de tiendas; pero hasta el momento solo haré mención de los trámites necesarios para ello.

CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES ANTE LA SRE		TRÁMITE FEDERAL
Trámite para obtener de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) la autorización del nombre de la sociedad Denominación Social		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección de Permisos Artículo 27 Constitucional/ Ricardo Flores Magón No. 1 Anexo II P.A., Col. Nonoalco Tlatelolco México, D.F. Tel. 57 82 41 44 Ext. 4068 (de 9:00 a 15:00Hrs)		5 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	SA1	\$500.00 por recepción, de examen y expedición del permiso

AVISO DE USO DE LOS PERMISOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES O CAMBIO DE DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL		TRÁMITE FEDERAL
Trámite para informar a la S.R.E. que el permiso que autorizó fue utilizado por constitución de sociedad o cambio en su denominación o razón social.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección de Permisos Artículo 27 Constitucional/ Ricardo Flores Magon No. 1 Anexo II P.A., Col. Nonoalco Tlaltelolco México, D.F. Tel. 57 82 41 44 Ext. 4068 (de 9:00 a 14:30Hrs)		No se requiere
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
90 días hábiles para dar aviso	No aplica	\$185.00 pesos

REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD Y EL COMERCIO		TRÁMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual se hace el registro de la Acta constitutiva ante dicha Instancia		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de la Propiedad y el Comercio del D.F. Villalón gin No. 15 Col. Cuauhtémoc México, D.F. Tel. 51 40 17 00 (de 8:00 a 14:00 hrs.)		20 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	Universal	Variable de acuerdo al monto para la inscripción \$735.00 mínimo / \$7,364.00 máximo

ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO (SIEM)		TRÁMITE FEDERAL
Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Cámara correspondiente de acuerdo a las actividad que realiza. Mayor Información al Tel. 01 800 410 2000		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
1 año (revalidación anual entre enero y febrero)	SIEM	Comercio Pequeño Hasta 2 empleados \$100.00, 3 empleados \$300.00, 4 o más \$640.00 Comercio al por Mayor y Servicios Hasta 3 empleados \$300.00, 4 o más \$640.00 Industrial Hasta 2 empleados \$150.00, 3 a 5 \$350.00, 6 o más \$670.00

6.4 Requerimientos de carácter administrativo-gubernamental

Los gobiernos de los estados, los municipios y, en ocasiones hasta el gobierno federal exigen a los empresarios la solicitud y obtención de licencias, permisos y autorizaciones para instalar y operar los negocios como en este caso la tienda Miscelánea, todo estos tienen el carácter de obligatorio, como la licencia de uso de suelo, de anuncio, de funcionamiento, y los trámites que tienen que ver con lo referente a la seguridad del bien inmueble y de las personas que laboran ahí; de estos solo son pertinentes, las licencias y permisos de visto bueno de seguridad, excepto los de las catas de formaciones de comisiones de seguridad, donde por tener empleados no es necesario, no así el programa de protección civil de las personas que laboran que somos integrantes de la familia.

CERTIFICACIÓN DE ZONIFICACIÓN PARA USO ESPECÍFICO		TRÁMITE LOCAL
Trámite mediante el cual se hace constar si un uso específico está permitido o prohibido para determinado inmueble, conforme a los Programas de Desarrollo Urbano.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI)/Dirección del Registro de los Planes y Programas de Desarrollo Urbano/ Calle Victoria No. 7, PB, Esq. Eje Central Lázaro Cárdenas, Col. Centro México, D.F. Tel. 55 10 93 96 Y 55 12 31 10, y/o en las Ventanillas Únicas de las Delegaciones del DF México, DF. / Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 31 67 y 56 63 34 00 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)		2 a 7 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
2 años para ejercer el derecho que confiere	DU03	\$539.00 pesos

LICENCIA DE USO DE SUELO		TRÁMITE LOCAL
Documento expedido por el DDF en el cual se autoriza el uso o destino que pretenda darse a los predios.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Administración Urbana (SEDUVI) con sede en Colegio de Arquitectos/ Av. Constituyentes No. 800, Col. Lomas Altas, Tel. 55 70 00 07/Colegio de Ingenieros Civiles de México, A.C./Camino a Sta. Teresa No. 187, Col. Parques del Pedregal Tel. 56 06 84 15, 56 06 89 15 y 56 06 23 23 (de 9:00 a 16:00 Hrs.)		21 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
2 años para ejercer el derecho que confiere	AU07	\$1,790.00 pesos

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO		TRÁMITE LOCAL
Documento que expiden las Ventanillas Únicas Delegacionales para que una persona física o moral pueda desarrollar en un establecimiento mercantil alguno de los giros cuyo funcionamiento lo requiera, debido a su impacto social.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		7 días hábiles
VIGENCIA	FORNATO	COSTO
1 año (revalidación anual)	VI19	Establecimientos con venta de bebidas alcohólicas \$20,457.00 NOTA: se aumentará el 25% del valor catastral del área que sea ocupada para la venta Revalidación con venta de bebidas \$4,297.00 Otras Licencias \$1,988.00 Revalidación sin venta de bebidas \$429.00

LICENCIA DE ANUNCIO		TRÁMITE LOCAL
Trámite mediante el cual se otorga la licencia o permiso para fijar, instalar o colocar un anuncio, o bien señalar, indicar, mostrar o difundir al público cualquier mensaje.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORNATO	COSTO
1 año (renovación) asimismo	AU08	\$ 1,202.00 Anuncio Sencillo/ Permiso para la colocación de manta \$128.00 se indica que existen diversas modalidades y cuyos costos son variables

AVISO DE MANIFESTACIONES / AVISO		TRÁMITE FEDERAL
Información que se proporciona al INEGI relacionada con la actividad propia del negocio, sin que ello implique efectos fiscales.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas del INEGI / Patriotismo No. 711 Edif. A 5° Piso Col. San José Mixcoac, México, D.F. Tel. 52 78 10 00 Ext. 1143 y 1144 (de 9:00 a 13:00 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORNATO	COSTO
1 año (revalidación anual entre enero y marzo)	FEP3-1	Gratuito

VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN		TRÁMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 1 Piso Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		3 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
3 años (renovación)	AU19	Gratuito

PROGRAMA INTERNO DE PROTECCIÓN CIVIL		TRÁMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a la salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que concurran al establecimiento		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Protección Civil (SEDUVI) Periférico Sur No. 2769 Col. San Jerónimo Lídice México, D.F. Tel. 56 83 40 86 y 56 83 28 38 Ext. 101 (de 9:00 a 15:00 y de 18:00 a 21:00 Hrs.)		1 mes
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	CP-02	Gratuito

ACTA DE INTEGRACIÓN A LA COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS DE TRABAJO		TRÁMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la STPS.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Piso 19 Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. Tel. 53 94 51 66 / 53 82 34 53 (de 8:30 a 14:30 Hrs.)		No tiene plazo oficial de respuesta
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	No requiere formato específico	Gratuito

ACTA DE INTEGRACIÓN A LA COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS DE TRABAJO		TRÁMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la STPS.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Piso 19 Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. Tel. 53 94 51 66 / 53 82 34 53 (de 8:30 a 14:30 Hrs.)		No tiene plazo oficial de respuesta
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	No requiere formato específico	Gratuito

6.5 Requerimientos de carácter laboral

Dentro de la planeación de la tienda Miscelánea no se tiene contemplado la contratación de personal por el momento, así que los requerimientos de registro al IMSS e INFONAVIT son opcionales, puesto lo haría para la familia pero ya estamos asegurados por parte de una empresa particular en la que laboró mi padre y que hoy en día es pensionado.

REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT		TRÁMITE FEDERAL
El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Subdelegaciones Administrativas del IMSS / México, D.F. Tel. 52 41 02 4529 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)		15 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) AFIL02	Gratuito

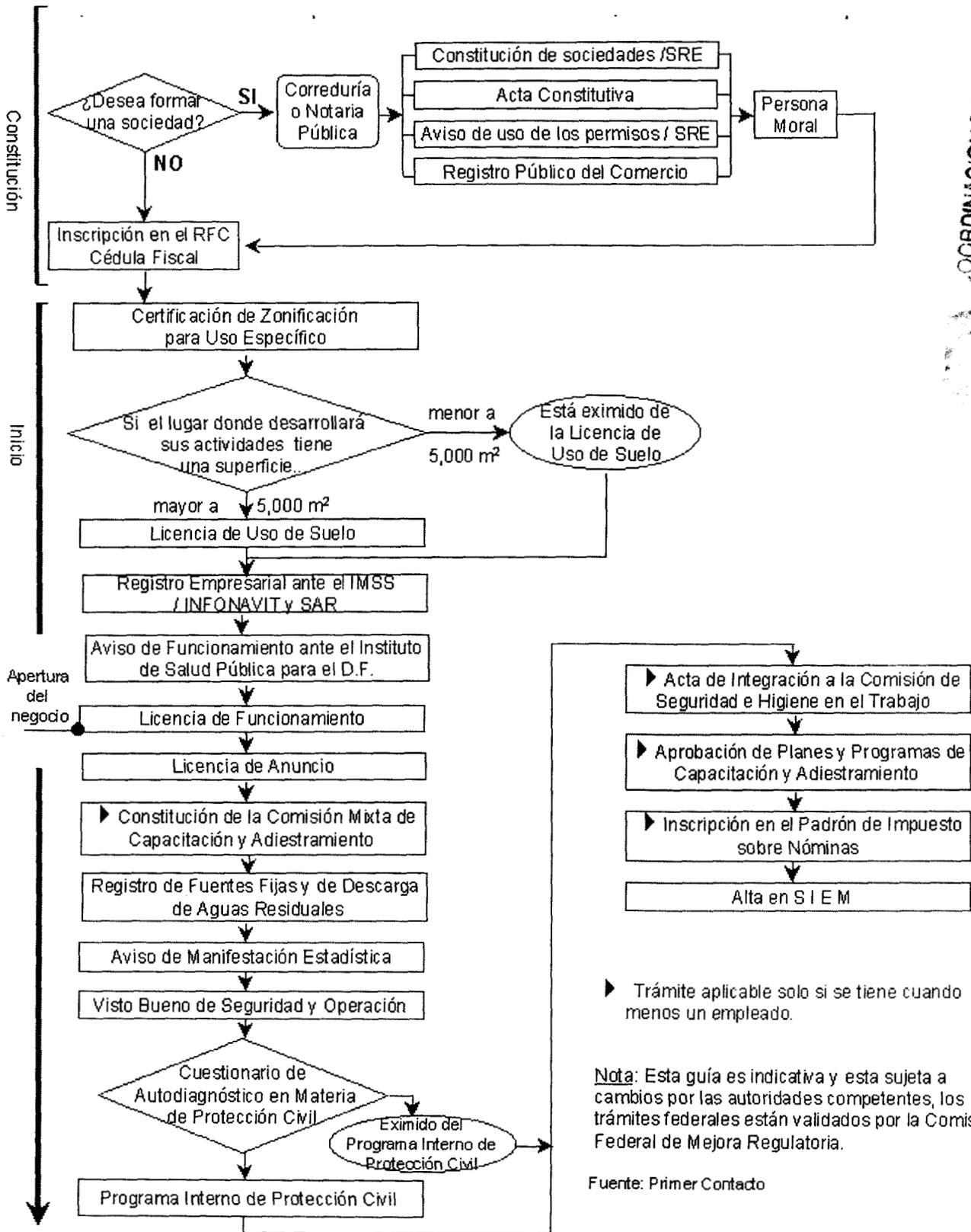
CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO		TRÁMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se integra a la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en la STPS.		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. Tel. 53 82 34 53 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)		No tiene plazo oficial de respuesta
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	DC1	Gratuito

APROBACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO		TRÁMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS)		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas, México, D.F. Tel. 53 94 51 66 Ext. 3580 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Determinada en el programa propuesto y no debe exceder de 4 años	DC2	Gratuito

Fecha de actualización: **2 de Marzo de 2001**

Clasificación Mexicana de
Actividades y Productos
Distrito Federal

6.6 Diagrama de los pasos del marco legal



COORDINACIÓN DE SERVICIOS DOCUMENTALES - BIBLIOTECA

▶ Trámite aplicable solo si se tiene cuando menos un empleado.

Nota: Esta guía es indicativa y esta sujeta a cambios por las autoridades competentes, los trámites federales están validados por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.

Fuente: Primer Contacto

7. LA CONTABILIDAD Y LAS FINANZAS

En este capítulo veré lo como se lleva a cabo la contabilidad de una tienda miscelánea y haré las cédulas de registro de acuerdo a las necesidades de ésta; también mencionaré de donde obtendré los recursos financieros para solventar los gastos, así como las inversiones en materia prima como mobiliario y acondicionamiento físico.

7.1 ¿Cuánto dinero necesito para iniciar mi negocio?

Acondicionamiento del Local

ARREGLO DEL INTERIOR	Cantidad	Unidad	Precio	Total
Pintura vinílica para interior a dos manos	32	M2	\$14.00	\$448.00
Adecuación instalación eléctrica	1	Lote	\$200.00	\$200.00
Iluminación dos lamparas de luz blanca	2	Pieza	\$350.00	\$700.00
Letreros interiores pintados	1	Lote	\$150.00	\$150.00
			Subtotal interior	\$1,498.00

COMPRA DE MOBILIARIO

Aparador cuadrado	3	Pieza	\$2,800.00	\$8,400.00
Refrigerador 1 una puerta	1	Pieza	\$7,500.00	\$7,500.00
Estantería metálica	2	Pieza	\$1,300.00	\$2,600.00
			Subtotal mobiliario	\$17,200.00

Arreglo del Exterior

Pintura vinílica para el exterior. Dos manos	5	M2	\$14.00	\$70.00
Letreros pintados en el exterior	1	Lote	\$100.00	\$100.00
			Subtotal exterior	\$170.00

ESTIMADO TOTAL DE INVERSIÓN \$ 18.868.00

PARA SABER CUÁNTO NECESITO INVERTIR

INTERIOR:

¿Cuántos tengo?	¿Cuántos me faltan?	¿Cuánto cuestan?	Total
32	0	\$14.00	0
1	0	\$200.00	0
1	1	\$350.00	\$350.00
0	1	\$150.00	\$150.00
		Subtotal Interior	\$450.00

MOBILIARIO

¿Cuántos tengo?	¿Cuántos me faltan?	¿Cuánto cuestan?	Total
1	2	\$2,800.00	\$5,600.00
1	0	\$7,500.00	\$0.00
1	1	\$1,300.00	\$1,300.00
		Subtotal Mobiliario	\$6,900.00

EXTERIOR

¿Cuántos tengo?	¿Cuántos me faltan?	¿Cuánto cuestan?	Total
0	5	\$14.00	\$70.00
0	1	\$100.00	\$100.00
		Subtotal Mobiliario	\$170.00

TOTAL DE INVERSIÓN POR REALIZAR EN LO FÍSICO	\$7,520.00
---	-------------------

(Subtotal de arreglo interior + Mobiliario + Arreglo exterior)

Costos de los trámites de registro ante las autoridades correspondientes:

Licencia de uso de suelo	\$1,790
Licencia de funcionamiento	\$1,988
Permiso de anuncio	\$1,202
Certificado de zonificación	\$539
TOTAL DE TRÁMITES	\$5,550

TOTAL DE INVERSIÓN	\$13,070
---------------------------	-----------------

La inversión total que aparece en la tabla final que indica la cantidad de \$13,070, ésta corresponde a la suma de todos los gastos desde acondicionamiento físico hasta el costo de los trámites legales, además de la inversión en la mercancías que fue de \$5,000 y distribuidos de acuerdo como lo indica en el capítulo cuatro punto dos (4.2).

7.2 ¿Qué necesito saber para iniciar mi contabilidad de la tienda miscelánea?

Lo primero es conocer que es la contabilidad: Es la disciplina que enseña las normas y los procedimientos para ordenar analizar y registrar las operaciones practicadas por las unidades económicas, constituidas por una tienda miscelánea.

El siguiente paso que debo hacer mis formatos del libro de diario de acuerdo a las necesidades de la tienda; que es el siguiente.

LIBRO DE DIARIO

Ventas de contado			
Cantidad	Concepto	Monto	Cliente
A Crédito			
Cantidad	Concepto	Monto	Cliente

Compras de contado			
Cantidad	Concepto	Monto	Proveedor
Gastos			
Cantidad	Concepto	Monto	Proveedor

Los registro de diario se utilizarán para las compras de mercancía en general, es decir no se hará una para cada producto, sino que se podrá identificar los productos por el proveedor, de igual manera será para las ventas; pero estaré llevando un control de cada una de las mercancías mediante el método de los UEPS que a continuación explicaré.

7.3 Los inventarios de la Miscelánea

El sistema de inventarios se lleva a través de últimas entradas primeras salidas (UEPS); esto con el fin de que los productos al presentar algunas variaciones en el mercado, en lo relativo al precio no afecte las finanzas de la tienda; además este método se utiliza para los productos alimenticios perecederos donde solo mantenemos en existencia pocos para que no haya problema con la fecha de caducidad.

UEPS

Cedula de Dulces Ricolino					
Entrada	Salidas	Existencias	Debe	Haber	Saldo

Estas cedulas de registro se utilizarán para cada uno de los productos, y mediante esto llevaré el control del inventario físico de la miscelánea, así mismo ya tengo registrado los primeros artículos con los que inicie operaciones y que adquirí con la inversión inicial ya mencionada en el capítulo cuatro.

7.4 Declaración de impuestos

7.4.1. Inscripción

Se tiene que registrar el contribuyente que perciba ingresos por concepto de actividades empresariales, se inscribirá presentando el formulario de registro R-1 por duplicado señalando las claves de obligaciones 107, 201 y 151,

anexando copia certificada de su acta de nacimiento. Este trámite lo llevará a cabo en el módulo de atención fiscal de su Administración Local de Recaudación, o en el módulo de Recepción de Trámites Fiscales que le corresponda de acuerdo a su domicilio fiscal.

7.4.2. Contribuyentes que pueden tributar en Régimen de Pequeños

Tributare dentro del Régimen de Pequeños Contribuyentes, cuando estimen que sus ingresos del ejercicio no excederán de \$ 1'456,922.00*. Cuando en el ejercicio citado realicen operaciones por un periodo menor de doce meses, para determinar el monto a que se refiere el párrafo anterior, dividirán los ingresos manifestados entre el número de días que comprende el periodo y el resultado se multiplicará por 365 días; si la cantidad obtenida excede del importe del monto citado, en el ejercicio siguiente no se podrá tributar conforme a esta Sección.

Como opte por pagar el impuesto sobre la renta conforme a este Régimen, deberé presentar la forma oficial R-1 "Formulario de Registro", anotando la clave de obligación fiscal 521 (Régimen de Pequeños Contribuyentes).

7.4.3. Facilidades administrativas de los Pequeños Contribuyentes

como estoy dentro del Régimen de Pequeños Contribuyentes cuentan con las facilidades administrativas siguientes para el cumplimiento de sus obligaciones fiscales:

- Realizan pagos semestrales;
 - Presentación optativa de declaración anual.;
 - No presentan declaraciones informativas de clientes y proveedores;
 - No formulan estados financieros;
 - No expiden comprobantes con requisitos fiscales. Sólo expedirán notas de ventas, cuando el valor de la enajenación exceda de \$50.00.

7.4.4. Obligaciones de los Pequeños Contribuyentes

I.- Solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.

II.- Presentar aviso de opción a este régimen, a más tardar el 31 de marzo del año en el que comiencen a pagar el impuesto, o dentro del primer mes siguiente al de inicio de operaciones. Cuando se deje de pagar el impuesto como pequeño contribuyente, se deberá presentar aviso ante la autoridad administradora que corresponda, dentro del mes siguiente a la fecha en que se dé este supuesto.

Los contribuyentes que dejen de pagar el impuesto conforme a este régimen, así como aquellos que hubieran tributado conforme al Régimen General de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en ningún caso podrán volver a tributar como Pequeños salvo que hubieran tributado en este Régimen hasta por los dos ejercicios inmediatos anteriores, cuando éstos hubieran comprendido el de inicio de actividades, y el siguiente, y se reúnan los requisitos para tributar en este régimen.

En estos casos, durante el primer ejercicio se continúa llevando la contabilidad conforme a las disposiciones fiscales.

Cuando los ingresos que se obtengan en el primer semestre del ejercicio en que se inicie como Pequeño, rebase el monto establecido, para tributar como tal, se cubrirá el impuesto a partir de este semestre, conforme al Régimen General a las Actividades Empresariales, con la actualización y recargos correspondientes a los pagos provisionales, que debieron efectuarse conforme a este régimen. De exceder el monto de ingresos hasta el final del ejercicio, la actualización y recargos se calcularán sobre la diferencia que se hubiera cubierto como Pequeño Contribuyente y que debió cubrirse conforme al Régimen General.

III.- Conservar comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que se usen en su negocio, cuando el precio sea superior a \$1,746.00 *.

IV.- Llevar un registro de sus ingresos.

V.- Entregar a sus clientes copias de las notas de venta cuando se trate de operaciones mayores de \$50.00 y conservar originales de las mismas. Estas notas deberán reunir los requisitos a que se refieren las fracciones I, II, y III del artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación y el importe total de la operación en número o letra.

En los casos en que los contribuyentes utilicen máquinas registradoras, podrán expedir como comprobantes simplificados, la copia de la parte de los registros de auditoria de dichas máquinas en la que aparezca el importe de la operación de que se trate.

VI.- Presentar en los meses de julio del ejercicio al que corresponda el pago y enero del ejercicio siguiente, declaraciones semestrales en las que se determinará y pagará el impuesto conforme a lo dispuesto por el artículo 119-N de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Los pagos semestrales, tendrán el carácter de definitivos, salvo en los casos en que los contribuyentes ejerzan la opción de presentar la declaración del ejercicio, en el que se considerarán como pagos a cuenta.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público publicará las tablas que correspondan a los pagos semestrales previstos en esta fracción.

Los contribuyentes del régimen de pequeños contribuyentes, podrán calcular el impuesto en forma anual, pudiendo acreditarse contra el impuesto a pagar en el año, en los términos del primer párrafo del artículo 119-N de la Ley del Impuesto sobre la Renta, los pagos semestrales del mismo ejercicio efectuados con anterioridad. El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas durante el periodo comprendido entre los meses de febrero y abril siguientes a la fecha en que termine el ejercicio fiscal de que se trate. Una vez ejercida la opción, no podrán variarla por un periodo no menor de cinco ejercicios contados a partir de aquél en el que se empezó a ejercer la opción citada.

VII.- Tratándose de las erogaciones por concepto de salarios, los contribuyentes deberán efectuar la retención y el entero por concepto del Impuesto sobre la Renta de sus trabajadores, conforme a las disposiciones previstas en esta Ley y su Reglamento. Esta obligación podrá no ser aplicada hasta por tres trabajadores cuyo salario no exceda del salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año.

VIII.- No realizar actividades a través de fideicomisos. Renta gravable para PTU: La participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, será la cantidad que resulte de multiplicar por el factor de 2.94 el Impuesto sobre la Renta que resulte a cargo del contribuyente, conforme al procedimiento antes señalado.

Esta cantidad está actualizada conforme al Anexo 5 de la Décima Segunda Resolución de Modificaciones a la Miscelánea Fiscal para 2000, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de marzo de 2001.. Dicha Resolución fue prorrogada su vigencia hasta el 6 de marzo de 2001, conforme al Artículo Segundo de la Décima Segunda Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2000, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de marzo de 2001.

Fundamento Legal: Artículo 119-N y 119-Ñ LISR.

7.4.5 Declaración anual

El contribuyente que perciba ingresos por actividades empresariales, tendrá la obligación de presentar declaración anual en el periodo comprendido entre el 1° de febrero y el 30 de abril.

Es necesario tener a la mano los siguientes documentos:

- Registros contables tales como: el cálculo del componente inflacionario, estados de posición financiera, estado de resultados, etc.
- Comprobantes que reúnan requisitos fiscales- de las operaciones realizadas.
- Formulario fiscal 6 ANEXO 4, por duplicado.
- Copia de los pagos provisionales de Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto al Activo, y ajuste efectuado durante el ejercicio, así como el Valor del activo en el ejercicio.

Otras deducciones en actividad empresarial: Las personas físicas que obtienen ingresos por concepto de actividades empresariales podrán efectuar, entre otras, las siguientes deducciones: las adquisiciones de mercancías, los gastos, las inversiones; los intereses; la pérdida inflacionaria, etcétera.

CONCLUSIONES

A través del desarrollo de este proyecto se han presentado factores adversos así como algunos que han facilitado el proceso de implantación de la tienda miscelánea. Todo empezó con una idea de emprender un negocio propio donde mi familia participará en la creación de este, así como el mantenimiento mismo en lo laboral, comercial, y financiero; lo cual me llevó a indagar sobre que es un emprendedor y sus características las cuales se plasmaron en este proyecto y que no está por demás mencionar que fue muy difícil encontrar algo ya escrito sobre el tema.

El giro del negocio, lo decidí por las experiencias familiares que son similares a la de una tienda miscelánea, además de contar con los contactos necesarios con los proveedores. Para la operación de ésta se requería de mobiliario, que contaba ya con gran parte como lo mencioné en este trabajo, lo cual me ayudó en lo financiero para que la inversión inicial no fuera muy grande. Y el acondicionamiento del local fue algo que realicé para ahorrar, en la pintura, la iluminación, en el diseño de la distribución del negocio.

Dentro de la investigación de mercados obtuve los resultados que ayudaron a mejorar la imagen del negocio y conocer las características (edad, sexo, gustos, preferencias, etc.), y demandas del mercado potencial de la zona de Aragón para satisfacer las necesidades a través de la miscelánea. Esta sirvió para aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad.

Los aspectos legales que corresponden a la miscelánea es un verdadero calvario debido a los trámites burocráticos; pero cabe mencionar que hay unos que ni siquiera tienen que ver con lo que en esencia es el negocio, y estos inhiben la actividad productiva del país, cuando en otros países se abre

un negocio en 48 horas, además de la corrupción dentro de las dependencias gubernamentales. (se gasta más en las mordidas que en el costo de los trámites).

En los resultados financieros de la miscelánea se obtuvieron ganancias favorables, como lo refleja el estado de resultados del último capítulo de este proyecto, donde se demuestra que puede llegar a ser muy rentable la tienda si se hace una buena planeación.

Bibliografía

Alcaraz, Rafael, *El emprendedor de éxito*, Ed. Mc Graw-Hill, 1a. edición, México, 1995.

Amestoy, Margarita, *Desarrollo de habilidades del pensamiento creatividad. Guía del instructor*, Ed. Trillas, México, 1991.

Anzola, Sérvulo, *La actitud emprendedora*, Ed. McGraw-Hill, México, 1995.

Administración de pequeñas empresas, McGraw-Hill, 1a. edición, México, 1993.

De la idea a tu empresa, Ed. LIMUSA, México, 1993.

Barrera, Jorge, *Instituciones de derecho mercantil*, Editorial Porrúa, 2a. edición, México, 1991.

Brandt, Steven, *El ejecutivo emprendedor: La administración hacia el siglo XXI*, Cía. Editora Continental, S.A. de C.V., México, 1989.

De Bono, Edward, *Seis sombreros para pensar*, Verlap, S.A. Producciones Gráficas, Buenos Aires.

DEMAC, *Desarrollo de emprendedores*, McGraw-Hill, México, 1991.

De Pina, Rafael y José Castillo, *Derecho procesal*, Editorial Porrúa, S.A., México, 1990.

Dirección de Capacitación, *Programa de desarrollo empresarial*, Nacional Financiera, México, 1992.

Directorio de franquicias, Mercamétrica Ediciones, 3a. Edición, México, 1993.

Drucker, Peter, *La innovación y el empresario: Principios y práctica*, Ed. Hermes, México, 1988.

González, Calvillo E. y R. González, *Franquicias: La revolución de los 90's*, McGraw-Hill International, 1a. edición, México, 1991.

Guzmán, Plutarco, *Vive en abundancia*, Plux, Monterrey, 1989.

Hernández, Antonio, *El comportamiento del emprendedor*, 1a. edición, México, 1992.

Promicro, Nafin, *Colección de temas de administración para microindustrias*, Subdirección de Información Industrial y Publicaciones, México.

Rodríguez, Leonardo, *Planificación, organización y dirección de la pequeña empresa*, South-Western Publications, 1980.

Sánchez, Alfonso y Humberto Cantú, *El plan de negocios del emprendedor*, McGraw-Hill, 1a. edición, México, 1993.

Weisberg, Robert, *Creatividad: El genio y otros mitos*, Editorial Labor, 1987.

Antonio Sampieri, *Metodología de la investigación*, editorial Mc Graw. hill, México 1995.

Páginas web utilizadas en la tesina

www.secofi.gob.mx;

www.siem.gob.mx

www.primercontacto.gob.mx

www.shcp.gob.mx