



Cool T-Shirts

“Cool T-Shirts” es una empresa 100% mexicana, la cual trabaja bajo la filosofía: “El verdadero valor está en el diseño”. Con el objetivo de ofrecer playeras que le hagan justicia al talento ofrecido por grandes personas, se creó “Cool T-Shirts”. En la actualidad las marcas ofrecen productos cada vez más elaborados, pero ¿Cuántas veces has visto en las tiendas playeras de excelente calidad, con un magnifico estampado y has pensado... “Estoy muy lejos de tener un estampado de esa calidad en mis playeras puesto que son muy caras”. Con “Cool T-Shirts” la calidad está a tu alcance. “Cool T-Shirts” pone a tú alcance las playeras y el servicio de la más alta calidad. Otorgando beneficios que sabemos son importantes para nuestros clientes.

Mediante la atención al cliente fomentamos la confianza del mismo en nuestra empresa, de modo que logremos saber a detalle cuáles son sus deseos o expectativas del trabajo ofrecido, aunado a ello, trabajamos arduamente para día a día ofrecer productos de la más alta calidad innovando en diseño así como en los procesos mismos de elaboración con el fin de llegar a ser una empresa líder en la ciudad de Querétaro, donde inicialmente será establecida la empresa, posterior a ello se analizara la oportunidad de expansión para la distribución de productos en diferentes estados, el mercado meta de la empresa, son todas aquellas personas quienes requieran de alguna playera en un rango de edad de 20 a 35 años de edad, esto debido a que son ellos quienes cuentan con el capital necesario para la adquisición del productos así mismo se encuentran más atraídos por los diseños novedosos.

Cool T-Shirts es una imprenta innovadora, inicialmente comenzara produciendo solo playeras, esto con el objetivo de dar a conocer a los clientes la calidad en nuestros productos así como la originalidad de nuestros diseños, al inicio de operaciones, la empresa se establecerá en casa, por lo cual el monto requerido ara su iniciación seria menor, actualmente ya se cuenta con un pulpo de cuatro

brazos y una estación, plancha, un reflector, mesa de trabajo, computadora, lo que implicaría mayor facilidad de iniciación de las operaciones.

La empresa, pretende registrarse como persona física, esto debido a que el único trabajador actual es el mismo dueño, al ser una persona física, tendrá mayor oportunidad de llevar un correcto control del manejo de la misma empresa así mismo tendrá oportunidad de desarrollarse plenamente en el mercado, la marca aun no ha sido registrada, se considera un buen nombre debido a la búsqueda fonética realizada con anterioridad ya que se ha confirmado que no existe otra imprenta con el mismo nombre.

Hoy en día se requiere de mentes grandes, mentes brillantes quienes puedan impulsar la economía del país, promoviendo el empleo, el joven emprendedor Alan Ángel Mendoza Ortiz es un joven estudiante de ingeniería automotriz, quien a pesar de estar estudiando, considera que la generación de pequeñas empresas son el inicio de una economía sustentable, por lo cual aun que esta no se vea relacionada con el área de sus estudios, se encuentra motivado con el objetivo de poder generar una pequeña micro empresa, que a su vez continúe con su crecimiento y que pueda aportar a la sociedad un granito de área, empleos.!

De igual manera Nayely Fernanda Muñoz Aguilar estudiante en la Universidad Politécnica de Guanajuato de la carrera en Administración y Gestión de Pequeñas y Medianas empresas, se encuentra colaborando en el proyecto, realizando el plan de negocios y presupuestos así como asesorando al joven emprendedor para la creación de la futura micro empresa Cool T-Shirts.

Filosofía empresarial

“El verdadero valor está en el diseño”.

Misión.

Ofrecer playeras de alta calidad y buen diseño grafico, que le permita al cliente sentirse seguro al momento de usarlas, de modo que logremos consolidarnos como sus aliados a la hora de vestir logrando obtener la máxima satisfacción de nuestros clientes.

Visión.

Posicionarnos como la imprenta líder en la ciudad de Querétaro, así mismo incrementar nuestra presencia en nuevos estados de la república con productos de alta calidad y buen servicio obteniendo la lealtad de nuestros clientes y colaboradores, garantizando productos de la más alta calidad.

Valores.

Respeto: Mantener siempre un trato amable con nuestros colaboradores, clientes y proveedores, generando así un clima laboral armonioso.

Honestidad: Entrega de productos y servicios de la más alta calidad tal y como el cliente lo espera, esto para lograr su entera satisfacción.

Puntualidad: Excelente control del tiempo en el servicio, así como en la entrega del producto en tiempo y forma requerido.

Servicio al cliente: Servir al cliente dándole toda clase de información y ayudándolo a satisfacer sus necesidades y deseos.

Responsabilidad: Respetar los lineamientos y reglas establecidos, además de contribuir con el crecimiento y la armonía del entorno de trabajo en el que nos desenvolvemos así mismo con los clientes que interactuamos.

Disciplina: Generar objetivos y luchar hasta alcanzarlos, separando el ámbito personal del laboral, respetar los recursos del negocio como tal, y en general,

tener la convicción de terminar y no dejar a medias las cosas que sean importantes para el propio desarrollo de la empresa.

Objetivos de la empresa

Mediante el esfuerzo, dedicación, generar la entrega de productos de alta calidad, así como un servicio rápido y efectivo, que inspire confianza en nuestros clientes y proveedores.

Objetivos estratégicos

- Rediseño del logotipo, haciéndolo más atractivo visualmente, de modo que el cliente pueda reconocernos inmediatamente en cuanto lo vea.
- Ofrecemos precios accesibles para que el cliente, de modo que pueda adquirir nuestros productos.
- Hacernos reconocer por encima de la competencia enfocando nuestros productos en la impresión de playeras con diseños únicos los cuales podrán ser elegidos, de igual modo si el diseño no es 100% del agrado de nuestros clientes, tan solo deberá solicitar la modificación del mismo, esto con el fin de otorgarle una plena satisfacción a nuestros clientes.

Objetivos tácticos

- ✚ Los productos elaborados se realizarán mediante estándares de calidad que permitan ofrecer a nuestros clientes productos con la más alta calidad dejando de lado a la competencia.
- ✚ Con el fin de conocer más a fondo los gustos de nuestros clientes, nos mantendremos continuamente realizando pequeñas encuestas para determinar cuáles son nuestras áreas de oportunidad, para así mismo mejorarlas y ofrecer día a día un mejor servicio.
- ✚ Mediante nuestro servicio y calidad en nuestros productos, buscamos lograr la máxima satisfacción de nuestros clientes, así mismo buscamos generar lealtad a nuestra empresa.

Objetivos operativos o metas

- Contar con los mejores proveedores de la región de modo que podamos garantizar la mejor calidad en nuestros productos al consumidor.
- Comprometernos en entregar el producto en tiempo y forma, tal como el cliente lo requiera.
- Ir siempre un paso por delante de la competencia, haciendo sentir cómodo a nuestros clientes con el servicio, al obtener la completa libertad de elección en los diseños existentes o la solicitud de un nuevo diseño creado específicamente para él en base a sus gustos y o necesidades.

PLANES PARA EL LOGRO DE LA MISIÓN

1. **Innovación continúa.** “La innovación significa generar y crear valor. Una empresa no puede pretender creer que todo lo que hace ya lo hace tan bien que no necesita cambios, que no necesita mejorar”, Por esto en “Cool T-Shirts” consideramos que el innovar nos ofrecerá la oportunidad de ir siempre un paso a delante de nuestra competencia obteniendo así la preferencia de nuestros clientes
2. **Comunicar los objetivos de la compañía.** Si compartimos las estrategias de la empresa con los empleados y así mismo las actualizamos conforme estas lo requieran, estaremos mostrando les cómo su trabajo personal afectan el progreso para alcanzar las metas del negocio. Consideramos que esto es de vital importancia puesto que los equipos que entienden los objetivos organizacionales tienden a estar más involucrados y trabajan mejor para alcanzar la misión empresarial.
3. **Establece fechas de entrega.** Si las fechas establecidas por “Cool T-Shirts” para cumplir las metas de son realistas, les estaremos dando a los empleados algo en que trabajar. También estaremos priorizando objetivos asegurando que todo se cumpla a tiempo. “De esta manera el cliente podrá sentir se

seguro puesto que el producto será entregado en tiempo y forma como este lo requiere y solicita”.

4. **Oportunidades de desarrollo.** El crecimiento de la gente es un aspecto que muchas veces no se toma en cuenta. En nuestro esfuerzo para alcanzar las metas de la empresa, trataremos de siempre ofrecerles la oportunidad de participar en programas de entrenamiento que se relacionen con la estrategia de la organización. Por ejemplo, Si nuestro objetivo es ofrecer un producto de alta calidad, aportaremos a nuestros trabajadores técnicas efectivas y entrenamiento especializado para la creación de nuevos diseños y el correcto manejo y cuidado de las prendas y materiales con los que se trabaja.
5. **Revisión de progresos.** Para que las actividades empresariales en “Cool T-Shirts” fluyan adecuadamente siempre será necesario ofrecer una retroalimentación con el fin de mejorar el rendimiento de nuestros trabajadores. En “Cool T-Shirts” consideramos que es esencial analizar el progreso hacia nuestras metas de tal modo que también los empleados tengan la oportunidad de discutir los retos a los que se enfrentan o las oportunidades encontradas mientras trabajan hacia las metas.

Todo esto considerando siempre, que una de nuestras fuentes de información más valiosas siempre serán nuestros mismos empleados ya que son quienes conocen a la perfección los procesos, pues son quienes los realizan.

ENCUESTAS

Buenas tardes en “Cool T-Shirts” nos encontramos realizando un estudio, para poder conocer los gustos de nuestros clientes, agradeceríamos pudiera otorgarnos cinco minutos de su tiempo para responder la presente encuesta.

Instrucciones: Por favor subraye la opción que considere más conveniente.

Edad: _____ Género: _____ N° Folio: _____

1. ¿Con que frecuencia solicita servicios esta imprenta?

Frecuentemente Regularmente Nunca

2. Por favor marque los meses en que suele solicitar el servicio de una imprenta con mayor recurrencia.

| | | |
|---------|--------|------------|
| Enero | Mayo | Septiembre |
| Febrero | Junio | Octubre |
| Marzo | Julio | Noviembre |
| Abril | Agosto | Diciembre |

3. ¿El servicio ofrecido por parte de nuestros trabajadores le pareció?

Bueno Malo Regular

4. ¿La variedad en cuanto a diseño y colores le parecieron?

Bueno Malo Regular

5. ¿La ubicación de la imprenta le parece?

Buena Mala Regular

6. ¿Considera usted que nuestros precios son?

Altos Justos Bajos

“Cool T-Shirt” agradece su tiempo prestado deseándole tenga un “lindo día:”

Buenas tardes en “Cool T-Shirts” nos encontramos realizando un estudio, para poder conocer los gustos de nuestros clientes, agradeceríamos pudiera otorgarnos cinco minutos de su tiempo para responder la presente encuesta.

Instrucciones: Por favor subraye la opción que considere más conveniente

Edad: _____ **Género:** _____ **N° Folio:** _____

1. ¿Con que frecuencia solicita servicios esta imprenta?

Frecuentemente Regularmente Nunca

1. Por favor marque los meses en que suele solicitar el servicio de una imprenta con mayor recurrencia.

| | | | |
|---------|-------|------------|-----------|
| Enero | Abril | Julio | Octubre |
| Febrero | Mayo | Agosto | Noviembre |
| Marzo | Junio | Septiembre | Diciembre |

2. ¿Qué factores influyen en la selección de los servicios de una imprenta?

- Calidad
- Precio
- Ubicación
- Calidad, precio y ubicación.

Otro: _____

3. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una camisa con un buen diseño?

Entre \$200 y \$250 Entre \$251 y \$350
Entre \$351 y \$450

Otro: _____

4. ¿Cómo calificaría el servicio ofrecido por las imprentas ubicadas en la ciudad de Querétaro?

Excelente Bueno Malo

5. ¿Le gustaría poder conocer los productos y diseños que “Cool T-Shirt” tiene para ti?

Sí No

6. Sí pudiese visualizar en línea los diseños disponibles así como los diferentes modelos de playeras que “Cool T-Shirts” ofrece para ti, tú:

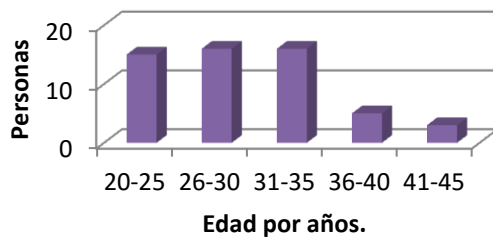
Definitivamente los vería Posiblemente los vería No los vería

“Cool T-Shirt” agradece su tiempo prestado deseándole tenga un “lindo día.”

ANALISIS DE ENCUESTA “CLIENTES”

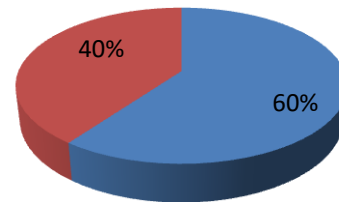
El rango de edad de los clientes actuales de la empresa se encuentra entre los 20 y los 35 años, así mismo se determinó que el 0% de los clientes actuales son hombre, esto con base en el estudio de mercado.

EDAD DE CLIENTES ACTUALES



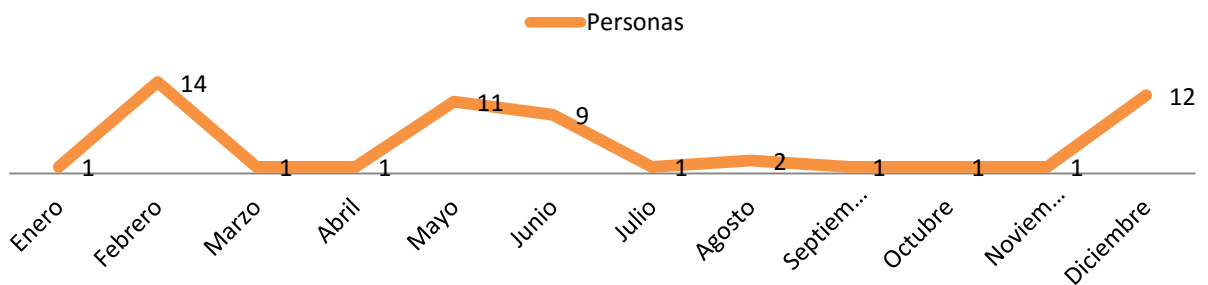
Género

■ Masculino ■ Femenino



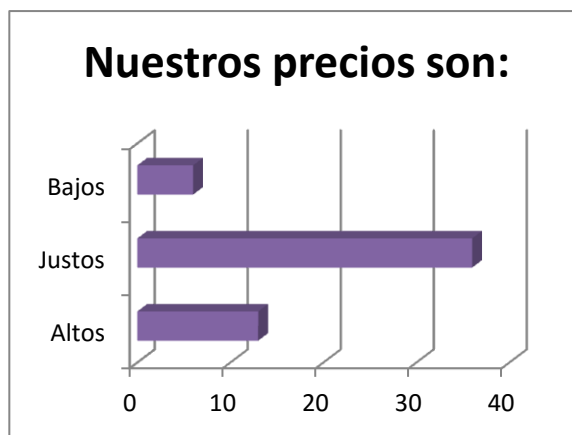
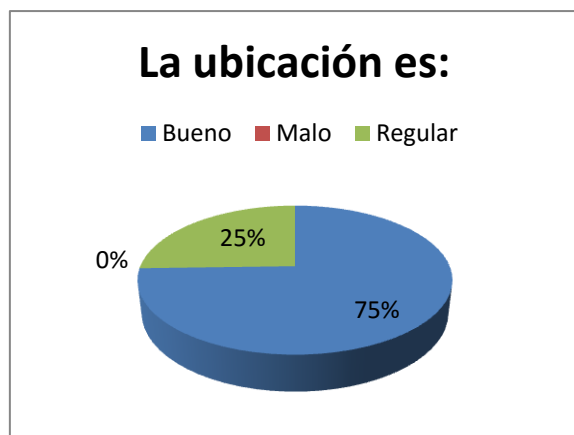
El 52.7% de los clientes afirmaron recurrir al servicio frecuentemente y el otro 47.3% regularmente, se destacaron los meses con mayor recurrencia al servicio, de los cuales se determinó que aquellos con mayor demanda del servicio son: Febrero, Mayo, Junio y Diciembre.

Meses con mayor recurrencia



El 87% de los actuales clientes considera que el servicio ofrecido es bueno, en cambio el otro 13% considera que el servicio es regular, por lo tanto se considera que el servicio en general es bueno, pero se debe realizar pequeñas mejoras para

que todos nuestros clientes se encuentren a gusto con el servicio, puesto que consideran que la variedad en el diseño y en el servicio es buena, así como el precio, si bien hay personas a quienes no les agrada tanto, la mayoría de ellas están dispuestas a pagarlo con el fin de obtener productos de buena calidad.

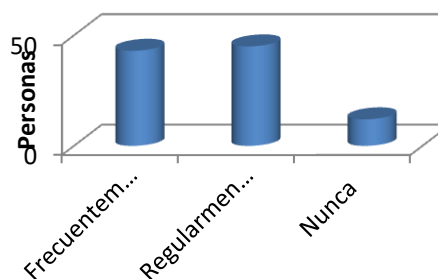


ANALISIS DE ENCUESTA A “POSIBLES CLIENTES”

Con el fin de poder determinar la viabilidad de nuestro producto, se ha decidido encuestar a clientes potenciales, para determinar cuáles son sus preferencias, y en base a ello apoyar la determinación del precio correcto para nuestro producto.

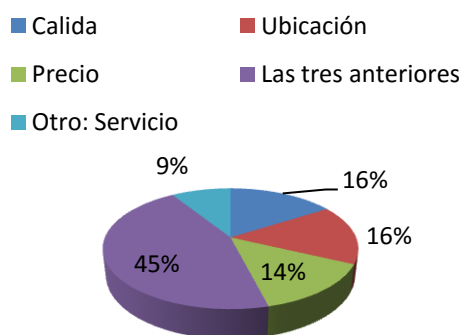
Con base en las encuestas aplicada se puede determinar que el rango de edad de nuestros clientes, es el mismo que actualmente manejamos, este es de 20 a 35 años, y nuestros principales compradores serian los hombres, ya que son quienes se encuentran más interesados en la adquisición de dicho producto.

Frecuencia de solicitud del servicio



Con base a las encuestas aplicadas, se determino que el 43% suele requerir los servicios de imprenta frecuentemente, el 35% regularmente y 12% manifestó no recurrir a este servicio

Factores que influyen en la selección del servicio

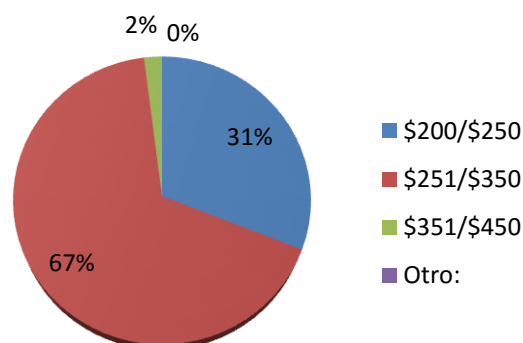


En base a las personas quienes, suelen recurrir a estos servicios, la calidad del producto, el precio, así como la ubicación de la empresa son muy importantes y se debe de contar con todos ellos, así mismo también es importante, el servicio y el trato al cliente, puesto que este es uno factor crucial al momento de convencer al

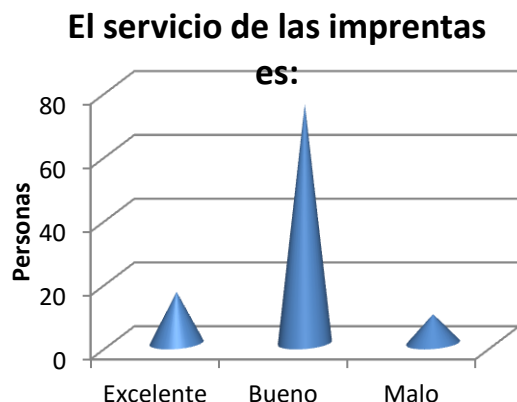
cliente de que se quede con nuestros servicios.

Así mismo nos dimos a la tarea de averiguar cuánto estaría dispuesto a pagar el cliente por nuestro producto, a lo que la gran mayoría de encuestados selecciono que los rangos de \$200/\$250 y \$251/\$350, son los que se encuentran dentro de su capacidad adquisitiva.

Precio por producto

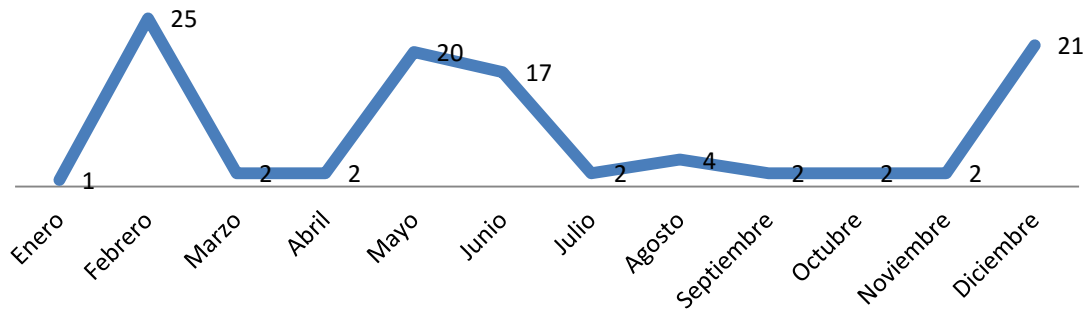


Las personas reflejaron la adquisición de productos en los meses de: Febrero, Mayo, Junio y diciembre. Consideran que el servicio de las imprentas ubicadas en la Ciudad de Querétaro es bueno, pero no



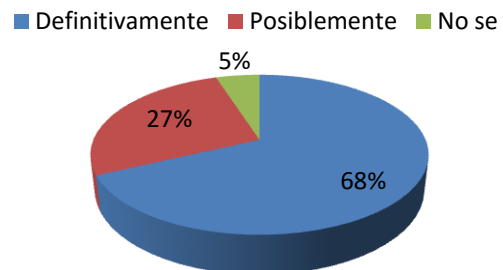
excelente, lo que genera un punto a nuestro favor, ya que es un área de oportunidad sobre la cual podemos trabajar para atraer a los cliente de la actual competencia.

Meses de mayor recurrencia



El 95% d las personas dijo que si les gustaría conocer los servicios, productos y diseños que ofrece la empresa y el 68% de las personas afirmo que visualizaría nuestros productos si estos se encontraran en línea, lo que nos motiva a realizarlo, ya que de este modo lograríamos tener un mayor alcance a las personas que no pueden ir asta la empresa tan solo para ver los diseños.

Visualizaría nuestros productos en línea



| Lo que tengo | Lo que necesito |
|--|---|
| Plan de arranque : <ul style="list-style-type: none"> • Calidad en el producto. • Personal calificado. • Maquinaria. • Alta demanda. | Plan de arranque: <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores con bajos precios. • Control de nuevos competidores |
| Se cuenta con el capital necesario para: <ul style="list-style-type: none"> • El correcto desarrollo de la empresa cubriendo los gastos fijos así como variables que se generan en el desarrollo de nuestros productos. • El mantenimiento de maquinaria y herramientas utilizadas en el proceso de estampado. • Para compra de materia prima de alta calidad. | Se requiere un aumento del capital para: <ul style="list-style-type: none"> • Expansión de la empresa y apertura de nuevas sucursales en la ciudad. • Incremento de sueldo a nuestros colaboradores. |
| Infraestructura: <ul style="list-style-type: none"> • Taller de impresión y diseño. <p>Aquí se encuentran las maquinas y herramientas con las que se trabaja, de igual manera se cuenta con el espacio necesario para un computador, en el cual se diseñan las imágenes que serán plasmadas en playeras.</p> <p>Cabe mencionar que al estar establecidos en la casa del propietario, se cuenta con todos los servicios básicos como agua, luz, drenaje, internet, etc.</p> | Infraestructura: <ul style="list-style-type: none"> • Local no establecido <p>Actualmente no se cuenta con un local de venta.</p> |
| Plaza: <ul style="list-style-type: none"> • Nos ubicamos en Av. Laguna #238 Col. El rocío. En Queretaro, Qrto. • Casa propia. | Plaza: <ul style="list-style-type: none"> • Un local más amplio. |
| Recursos materiales: <ul style="list-style-type: none"> • Ordenador • Material de limpieza • Ropa de trabajo • Pulpo • Plancha • Reflector • Secadora • Rasero • Marco • Tinta • Emulsión • Bicromato | Recursos materiales: <ul style="list-style-type: none"> • Secadora industrial • Impresora |

Productos

Ofrecemos playeras de la más alta calidad estampadas con diseños creativos, estos pueden variar en el número de tintas aplicadas.

Temporadas con mayores ventas

Febrero

Abril/Mayo

Diciembre

APLICACIÓN DE LAS 4 P'S

PRODUCTO

- Continuar otorgando a nuestros clientes productos de la más alta calidad, mejorando día con día.
- Mantener una capacitación continua, la cual permita manejar nuevas técnicas y tendencias de diseños que otorguen entera satisfacción al cliente.
- Creación de un catalogo de diseños, que le ofrezca al cliente ideas creativas para portar en sus playeras.
- Contar siempre con la maquinaria adecuada y en buenas condiciones para la el estampado de playeras.
- Penetración de nuevos mercados, de tal modo que la empresa crezca y sea reconocida en todo Querétaro.
- El logotipo de nuestra marca será impreso en las playeras de forma que el cliente cada que lo vea en algún punto de la ciudad pueda reconocernos.

PLAZA

- ❖ Adecuación del área de trabajo para poder ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes, requerimos un área en donde se pueda negociar cómodamente y así mismo realizar la entrega del producto.

- ❖ Generar envíos del producto por correo, el costo de envío será cubierto por el cliente.
- ❖ Apertura de nuevos locales y puntos de entrega de nuestro producto.
- ❖ Crear un catalogo virtual, que permita a los clientes consultar los diferentes modelos sin necesidad de presentarse físicamente en la empresa.

PROMOCION

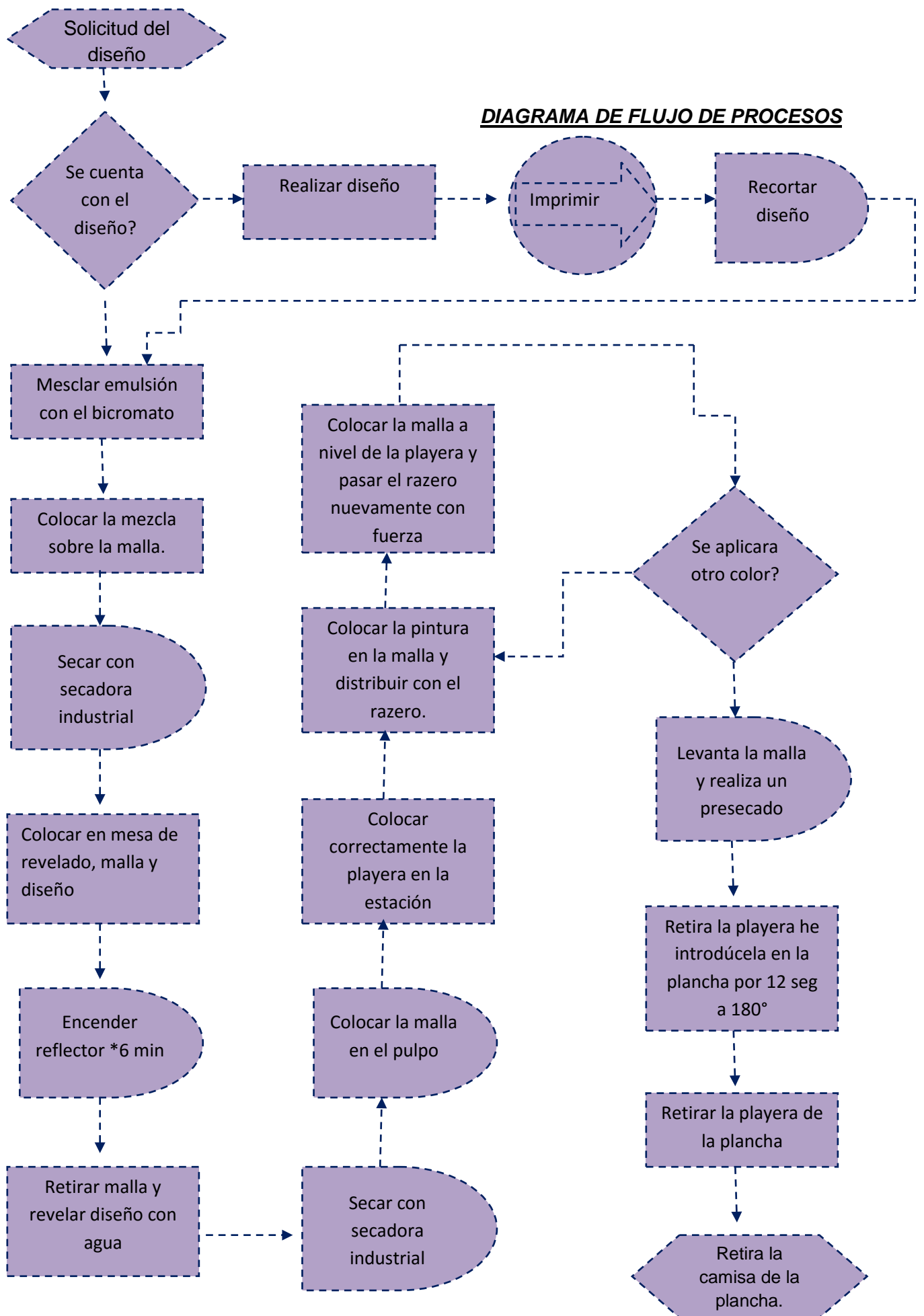
- En todas las compras por mayores que serian desde 100pz en adelante, se otorgara un descuento del 10% o más.
- Desarrollo de la página web de la empresa, está vinculada con nuestras redes sociales de modo que más gente pueda conocer nuestros servicios.
- Volanteo para la promoción del producto, algunos volantes contaran con cupones de descuento en su primer pedido.
- Tener playeras ya estampadas en los diferentes puntos de ventas esto con el fin de que el cliente pueda conocer nuestro trabajo y pueda apreciar la calidad del mismo.

PRECIO

- ✓ Análisis de los costos de producción y reducción de los mismos con el fin de poder ofrecer precios justos a nuestros clientes.
- ✓ Búsqueda de nuevos proveedores que nos permita adquirir la materia prima de alta calidad a bajos costos.
- ✓ Al momento de realizar el pedido será necesario el pago del 50% y el 50% restante el día de entrega, en pedidos grandes, se otorgara un descuento y/o un obsequio por pronto pago.

PRINCIPALES PROCEDIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PRODUCTO

1. Elaboración del diseño a computadora.
2. Imprimir.
3. Mezclar la emulsión con el bicromato 100u/10u.
4. Colocar la mezcla sobre la malla.
5. Secar con ayuda de la secadora industrial esto sin exponer la malla a la luz
6. Colocar en la mesa de revelado el diseño impreso y encima de este la malla ya emulsionada.
7. Encender el reflector de la mesa de revelado dejar por seis minutos.
8. Retirar la maya y revelar con ayuda de un atomizador y agua hasta que se vea el diseño.
9. Nuevamente secar con ayuda de la secadora industrial hasta que la malla quede completamente seca.
10. Colocar la maya en el pulpo.
11. Colocar en la estación ó la mesa la playera a estampar rectificando que esta quede perfectamente centrada.
12. Con la maya puesta en el pulpo en un nivel alto, colocar la pintura y distribuir con ayuda del razero, para cubrir el diseño.
13. Coloca la maya al nivel de la playera y da una segunda pasada con el razero, pero esta vez con mayor presión.
14. Levanta la malla y realiza un pre-secado con ayuda de la secadora industrial
15. Retirar la playera de la mesa ó estación.
16. Por último introduce la camisa en la plancha por 12 segundos a 180°C



ESTRATEGIAS DE CALIDAD

- Reducción de costos aumentando la productividad. Búsqueda de nuevos proveedores, adquisición de material de apoyo, reduciendo así el esfuerzo físico de nuestros trabajadores.
- Llevar a cabo evaluaciones regulares y suministre feedback, esto de modo que pueda tenerse una retro alimentación de la percepción de los clientes en cuento a nuestros servicios y/o productos con el fin de mejorar día con día.
- Situar siempre la calidad en servicio y la elaboración de un producto en las principales prioridades de la agenda. Este es un componente decisivo que afecta a la atención al cliente, incluso cuando la atención se realiza por profesionales competentes y dedicados.

COTIZACIONES Ó NUEVOS PROVEEDORES

PLAYERAS

Actualmente la adquisición de playeras tiene un costo de \$40.ºº por playera, motivo por el cual nos hemos dado a la tarea de buscar nuevos proveedores que manejen precios bajos permitiéndonos así tener un mayor margen de utilidad, todo esto sin olvidar que la calidad en el producto debe ser mejor o igual a la que actualmente manejamos.

Posibles nuevos proveedores:

Yazbek

Esta empresa, maneja playeras de alta calidad, son 100% se algodón, la tela no despinta y es muy resistente, es posible adquirir playeras por mayoreo así como por menudeo.

La empresa maneja precio de mayoreo, a partir de 12 playeras, por lo cual resulta ser muy conveniente para nosotros, eso sin contar que el precio manejado es de \$35.ºº por pieza, además de que cuentan con envíos a toda la republica, esto no nos afecta puesto que existe una sucursal establecida en Querétaro, de modo que podemos ir por el producto personalmente, generando así un gasto de aproximadamente \$30 pesos en transporte.

Contacto:

yazbekqueretaro@prodigy.net.mx

<http://yazbek.sacom.mx#sthash.XWxW8bhO.dpuf>

TINTAS Y SOLVENTES

Otro posible proveedor de tintas y solventes, así como de material de apoyo y herramienta para el trabajo de la pintura, es Grupo Sánchez, el cual ofrece precios muy competitivos y garantiza la calidad de su producto comprometiéndose a hacer llegar el producto hasta su destino en optimas condiciones

Grupo Sánchez:

Sucursal Querétaro

Ernesto Silva / Gerente Sucursal

silvae@sanchez.com.mx

442 216 5578

Av. Zaragoza #281

Pagina web:

https://www.sanchez.com.mx/gs/es/Tintas_y_Materiales/Serigrafia/Tintas_Textiles.aspx

PLAN LEGAL DE LA EMPRESA

Los mexicanos a través de diferentes actividades en distintos momentos tienen la obligación de contribuir con el gasto público, lo cual implica pagar impuestos. Éstos son una de las fuentes de ingresos del país y son sumamente importantes para la economía nacional. Las personas físicas pueden prestar servicios, realizar actividades comerciales, arrendar bienes inmuebles, trabajar por salarios, entre otras. Dependiendo de la actividad que realicen y de su promedio de ingresos pertenecerán a un régimen fiscal específico. Por lo tanto se ha considerado que el joven creador de “Cool T-Shirts” tendrá un registro como persona física en el régimen de pequeños contribuyentes, esto debido a que el actual dueño es el único trabajador que tiene la empresa por el momento.

Obligaciones fiscales

- ❖ Inscribirse en el RFC.
- ❖ Mantener actualizado sus datos en el RFC, para ello es necesario que informe de cualquier cambio relacionado con su nombre, domicilio y obligaciones que haya manifestado al inscribirse.
- ❖ Expedir comprobantes simplificados (notas de venta).
- ❖ Debe presentar declaraciones de pago por los ingresos que obtiene y en algunos casos, declaraciones informativas.
- ❖ Debe solicitar comprobantes fiscales cuando compre bienes nuevos para uso en el negocio y su precio sea superior a \$2,000.00.
- ❖ Si cuenta con trabajadores:
 - Hacer retenciones de impuesto.
 - Pagar subsidio para el empleo a los trabajadores.
 - Entregar constancias de pagos y retenciones a los trabajadores.
 - Calcular el impuesto anual de sus trabajadores.

Beneficios

Contribuir con los ingresos que obtiene el gobierno para reinvertirlos en el país en aspectos como educación, salud, seguridad, infraestructura nacional.

Ser sujeto de derechos como contribuyente, en una relación de equidad legal entre la empresa y las autoridades fiscales.

Hacer deducciones, por gastos personales, en el pago de impuestos, y en su caso la devolución de saldos a favor en la declaración anual (por ejemplo: honorarios médicos y dentales, intereses pagados por créditos hipotecarios, transporte escolar, entre otros).

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL RFC DE PERSONAS FÍSICAS.

Dónde se presenta

- En el Portal del SAT o en cualquier sala de internet de las oficinas del SAT.

Presencial.

- Iniciallo y concluirlo en cualquier oficina del SAT, el trámite se atiende de preferencia con cita.
- *Las personas físicas que opten por tributar en el régimen de incorporación fiscal, podrán iniciar y concluir el trámite ante las oficinas autorizadas de la Entidad Federativa que les corresponda de acuerdo a su domicilio.*

Qué documentos se obtienen

En el Portal del SAT con CURP.

1. Solicitud de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes.
2. Acuse único de Inscripción en el RFC que contiene, cédula de identificación fiscal, guía de obligaciones y código de barras bidimensional (QR).

En el Portal del SAT sin CURP.

1. Acuse de preinscripción al Registro Federal de Contribuyentes.

En la oficina del SAT.

1. Solicitud de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes.
2. Acuse único de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes que contiene, cédula de identificación fiscal, guía de obligaciones y código de barras bidimensional (QR).
3. Acuse de presentación inconclusa de solicitud de inscripción o aviso de actualización al Registro Federal de Contribuyentes, que contiene el motivo por el cual no se concluyó el trámite, lo anterior en caso de que la documentación requerida para el trámite se presente incompleta o no se reúnan los requisitos.

Cuándo se presenta

Dentro del mes siguiente al día en que se presenten las situaciones jurídicas o de hecho que den lugar a la presentación de declaraciones periódicas, de pago o informativas propias o por cuenta de terceros o cuando exista la obligación de expedir comprobantes fiscales por las actividades que se realicen.

Requisitos

En el Portal del SAT con o sin CURP

- No se requiere presentar documentación.

En la oficina del SAT

- Acta de nacimiento expedida por el Registro Civil (copia certificada) o Clave Única de Registro de Población (impresión obtenida del Portal del Registro Nacional de Población RENAPO).
- Comprobante de domicilio fiscal. En el caso de asalariados, podrán presentar como comprobante de domicilio su credencial para votar vigente, expedida por el Instituto Nacional Electoral antes Instituto Federal Electoral (original).
- Poder notarial para actos de administración, dominio o especiales en caso de representación legal o carta poder firmada ante 2 testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público (copia certificada).
- Identificación oficial vigente de las señaladas en el inciso A) del apartado de Definiciones de este Catálogo de Servicios y Trámites, del contribuyente o del representante legal (original).
- Acuse de preinscripción al Registro Federal de Contribuyentes, si iniciaste el trámite por el Portal del SAT (original).
- El contribuyente, su representante o apoderado legal deberán responder las preguntas que le realice la autoridad, relacionadas con la identidad, domicilio y, en general la situación fiscal de la persona física a inscribir.

Condiciones

En el Portal del SAT con CURP

- Contar con Clave Única de Registro de Población.
- Llenar la solicitud de inscripción proporcionando los datos que contiene el formato electrónico que se encuentra en el Portal del SAT.

En el Portal del SAT sin CURP

- Llenar la solicitud de inscripción proporcionando los datos que contiene el formato electrónico que se encuentra en el Portal del SAT.

Pasos para realizar el trámite

En el Portal del SAT

1. Ingresa a la sección Trámites y de la barra superior elige la opción RFC
2. Del apartado Preinscripción, selecciona la opción personas físicas.
3. Llena los datos solicitados por el formulario electrónico: Inscripción al RFC.
4. Envía tú trámite al SAT e imprime la hoja previa con el número de folio asignado.
5. Agenda una cita y acude con la documentación del trámite a la oficina del SAT de tu preferencia.
6. Entrega la documentación a la autoridad fiscal que atenderá tu trámite.
7. Recibe solicitud y acuse de inscripción al RFC, así como los productos derivados del trámite.

Atención presencial

1. Agenda una cita y acude con la documentación del trámite a la oficina del SAT de tú preferencia.
2. Entrega la documentación a la autoridad fiscal que atenderá tu trámite.
3. Recibe tu solicitud y acuse de inscripción al RFC, así como los productos derivados del trámite.

"COOL T-SHIRTS"

PRESUPUESTO DE VENTAS

| UNIDADES A VENDER | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|--------|
| ARTICULO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
| PLAYERAS 1T | 10 | 15 | 10 | 10 | 15 | 15 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 15 | 140 |
| PLAYERAS 2T- 4T | 15 | 22 | 15 | 15 | 22 | 22 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 22 | 208 |
| PLAYERAS 5T - 6T | 26 | 32 | 26 | 26 | 32 | 32 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 32 | 336 |
| TOTAL | 51.00 | 69.00 | 51.00 | 51.00 | 69.00 | 69.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 69.00 | 684.00 |

| PRECIO DE VENTA UNITARIO | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| ARTICULO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| PLAYERAS 1T | \$260 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 | 260.34 |
| PLAYERAS 2T- 4T | \$273 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 | 273.20 |
| PLAYERAS 5T - 6T | \$282 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 | 281.77 |
| TOTAL | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 | 815.31 |

| VENTAS POR MES EN DINERO | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|---------|
| ARTICULO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL | MEZCLA |
| PLAYERAS 1T | 2,603.43 | 3,905.14 | 2,603.43 | 2,603.43 | 3,905.14 | 3,905.14 | 2,603.43 | 2,603.43 | 2,603.43 | 2,603.43 | 2,603.43 | 3,905.14 | 36,448.00 | 19.39% |
| PLAYERAS 2T- 4T | 4,098.00 | 6,010.40 | 4,098.00 | 4,098.00 | 6,010.40 | 6,010.40 | 4,098.00 | 4,098.00 | 4,098.00 | 4,098.00 | 4,098.00 | 6,010.40 | 56,825.60 | 30.23% |
| PLAYERAS 5T - 6T | 7,326.06 | 9,016.69 | 7,326.06 | 7,326.06 | 9,016.69 | 9,016.69 | 7,326.06 | 7,326.06 | 7,326.06 | 7,326.06 | 7,326.06 | 9,016.69 | 94,675.20 | 50.37% |
| TOTAL | 14,027.49 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 | 187,948.80 | 100.00% |

| COSTO DE VENTA | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|-----------|--------|
| ARTICULO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL | MEZCLA |
| PLAYERAS 1T | 504.75 | 757.13 | 504.75 | 504.75 | 757.13 | 757.13 | 504.75 | 504.75 | 504.75 | 504.75 | 504.75 | 757.13 | 7,066.50 | 3.76% |
| PLAYERAS 2T- 4T | 892.13 | 1,308.45 | 892.13 | 892.13 | 1,308.45 | 1,308.45 | 892.13 | 892.13 | 892.13 | 892.13 | 892.13 | 1,308.45 | 12,370.80 | 6.58% |
| PLAYERAS 5T - 6T | 1,702.35 | 2,095.20 | 1,702.35 | 1,702.35 | 2,095.20 | 2,095.20 | 1,702.35 | 1,702.35 | 1,702.35 | 1,702.35 | 1,702.35 | 2,095.20 | 21,999.60 | 11.71% |
| TOTAL | 3,099.23 | 4,160.78 | 3,099.23 | 3,099.23 | 4,160.78 | 4,160.78 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 4,160.78 | 41,436.90 | 22.05% |

"COOL T-SHIRTS"

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA

| UNIDADES A VENDER - PRODUCTOS TERMINADO | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|--------|-------|
| ARTICULO | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL | ENERO |
| PLAYERAS 1T | - | 10.00 | 15.00 | 10.00 | 10.00 | 15.00 | 15.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 15.00 | 140.00 | 15.00 |
| PLAYERAS 2T- 4T | - | 15.00 | 22.00 | 15.00 | 15.00 | 22.00 | 22.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 22.00 | 208.00 | 15.00 |
| PLAYERAS 5T - 6T | - | 26.00 | 32.00 | 26.00 | 26.00 | 32.00 | 32.00 | 26.00 | 26.00 | 26.00 | 26.00 | 26.00 | 32.00 | 336.00 | 26.00 |
| TOTAL | | 51.00 | 69.00 | 51.00 | 51.00 | 69.00 | 69.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 69.00 | 684.00 | 56.00 |

| INVENTARIOS FINALES - PRODUCTO TERMINADO | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|-------|--|
| ARTICULO | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL | |
| PLAYERAS 1T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| PLAYERAS 2T- 4T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| PLAYERAS 5T - 6T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| TOTAL | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |

| COMPRAS- MATERIA PRIMA | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|--------|--|
| ARTICULO | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL | |
| PLAYERAS 1T | - | 10.00 | 15.00 | 10.00 | 10.00 | 15.00 | 15.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 15.00 | 140.00 | |
| PLAYERAS 2T- 4T | - | 15.00 | 22.00 | 15.00 | 15.00 | 22.00 | 22.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 22.00 | 208.00 | |
| PLAYERAS 5T - 6T | - | 26.00 | 32.00 | 26.00 | 26.00 | 32.00 | 32.00 | 26.00 | 26.00 | 26.00 | 26.00 | 26.00 | 32.00 | 336.00 | |
| TINTA | - | 5.00 | - | - | - | 5.00 | - | - | - | 5.00 | - | - | - | 15.00 | |
| EMULSIÓN | - | 2.00 | 3.00 | 2.00 | 2.00 | 3.00 | 3.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 3.00 | 28.00 | |
| BICROMATO | - | 1.00 | - | - | - | 1.00 | - | - | - | 1.00 | - | - | - | 3.00 | |
| TOTAL | | 51.00 | 69.00 | 51.00 | 51.00 | 69.00 | 69.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 51.00 | 69.00 | 684.00 | |

| COMPRAS EN DINERO - MATERIA PRIMA | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| ARTICULO | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
| PLAYERAS 1T | - | 400.00 | 600.00 | 400.00 | 400.00 | 600.00 | 600.00 | 400.00 | 400.00 | 400.00 | 400.00 | 400.00 | 600.00 | 5,600.00 |
| PLAYERAS 2T- 4T | - | 600.00 | 880.00 | 600.00 | 600.00 | 880.00 | 880.00 | 600.00 | 600.00 | 600.00 | 600.00 | 600.00 | 880.00 | 8,320.00 |
| PLAYERAS 5T - 6T | - | 1,040.00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,040.00 |
| TINTA | - | 1,000.00 | - | - | - | 1,000.00 | - | - | - | 1,000.00 | - | - | - | 3,000.00 |
| EMULSIÓN | - | 540.00 | 810.00 | 540.00 | 540.00 | 810.00 | 810.00 | 540.00 | 540.00 | 540.00 | 540.00 | 540.00 | 810.00 | 7,560.00 |
| BICROMATO | - | 270.00 | - | - | - | 270.00 | - | - | - | 270.00 | - | - | - | 810.00 |
| TOTAL | | 2,040.00 | 1,480.00 | 1,000.00 | 1,000.00 | 1,480.00 | 1,480.00 | 1,000.00 | 1,000.00 | 1,000.00 | 1,000.00 | 1,000.00 | 1,480.00 | 14,960.00 |

| INVENTARIOS INICIAL - MATERIA PRIMA | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| ARTICULO | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| PLAYERAS 1T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PLAYERAS 2T- 4T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PLAYERAS 5T - 6T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TINTA | - | 5.00 | 3.75 | 2.50 | 1.25 | 5.00 | 3.75 | 2.50 | 1.25 | 5.00 | 3.75 | 2.50 | 1.25 |
| EMULSIÓN | - | 2.00 | 3.00 | 2.00 | 2.00 | 3.00 | 3.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 3.00 |
| BICROMATO | - | 1.00 | 0.75 | 0.50 | 0.25 | 1.00 | 0.75 | 0.50 | 0.25 | 1.00 | 0.75 | 0.50 | 0.25 |
| TOTAL | - | 8.00 | 7.50 | 5.00 | 3.50 | 9.00 | 7.50 | 5.00 | 3.50 | 8.00 | 6.50 | 5.00 | 4.50 |

| INVENTARIOS INICIAL EN DINERO - MATERIA PRIMA | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|----------|----------|----------|--------|----------|----------|----------|--------|------------|----------|-----------|-----------|
| ARTICULO | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| PLAYERAS 1T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PLAYERAS 2T- 4T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PLAYERAS 5T - 6T | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TINTA | - | 1,000.00 | 750.00 | 500.00 | 250.00 | 1,000.00 | 750.00 | 500.00 | 250.00 | 1,000.00 | 750.00 | 500.00 | 250.00 |
| EMULSIÓN | - | 540.00 | 810.00 | 540.00 | 540.00 | 810.00 | 810.00 | 540.00 | 540.00 | 540.00 | 540.00 | 540.00 | 810.00 |
| BICROMATO | - | 270.00 | 202.50 | 135.00 | 67.50 | 270.00 | 202.50 | 135.00 | 67.50 | 270.00 | 202.50 | 135.00 | 67.50 |
| TOTAL | - | 1,810.00 | 1,762.50 | 1,175.00 | 857.50 | 2,080.00 | 1,762.50 | 1,175.00 | 857.50 | 1,810.00 | 1,492.50 | 1,175.00 | 1,127.50 |

"COOL T-SHIRTS"

COSTOS VARIABLES

| ARTICULO | MATERIA PRIMA | TOTAL CV |
|------------------|------------------|----------|
| PLAYERAS 1T | 50.48 | 50.48 |
| PLAYERAS 2T- 4T | 59.48 | 59.48 |
| PLAYERAS 5T - 6T | 65.48 | 65.48 |

| COSTOS VARIABLES | COSTO | | P 1-T | P 2-4T | P 5-6T |
|-------------------------|-----------|----------|---------|---------|---------|
| PLAYERAS | \$ 40.00 | | \$40.00 | \$40.00 | \$40.00 |
| TINTA 40Playeras/Lt: | \$ 200.00 | | \$5.00 | \$5.00 | \$5.00 |
| EMULSIÓN 24Marcos/Lt: | \$ 270.00 | \$ 11.25 | \$2.25 | \$2.25 | \$2.25 |
| BICROMATO 240Marcos/Lt: | \$ 270.00 | \$ 1.13 | \$0.23 | \$0.23 | \$0.23 |
| ACETATOS: | \$ 15.00 | | \$3.00 | \$12.00 | \$18.00 |
| | | | \$50.48 | \$59.48 | \$65.48 |

"COOL T-SHIRTS"
COSTOS FIJOS

"COOL T-SHIRTS"
COSTOS FIJOS

[illegible]

"COOL T-SHIRTS"

INVERSIONES

| CONCEPTO | CUENTA CONTABLE | IMPORTE | PIEZAS | TOTAL | MESES DE USO | DEPRECIACION MENSUAL |
|---------------------------|-------------------|----------|--------|----------|--------------|----------------------|
| LOCAL | EDIFICIOS | \$ - | 1.00 | \$ - | 0 | \$ - |
| COMPUTADORA | EQUIPO DE COMPUTO | \$ 7,000 | 1 | \$ 7,000 | 36 | \$ 194.44 |
| SILLA | MOBILIARIO | \$ 200 | 1 | \$ 200 | 120 | \$ 1.67 |
| MESA DE TRABAJO | MOBILIARIO | \$ 600 | 1 | \$ 600 | 120 | \$ 5.00 |
| MESA DE REVELADO | MAQUINARIA | \$ 500 | 1 | \$ 500 | 120 | \$ 4.17 |
| REFLECTOR | MAQUINARIA | \$ 200 | 1 | \$ 200 | 120 | \$ 1.67 |
| PULPO 4 BRAZOS 1 ESTACIÓN | MAQUINARIA | \$ 1,600 | 1 | \$ 1,600 | 180 | \$ 8.89 |
| PLANCHA | MAQUINARIA | \$ 2,300 | 1 | \$ 2,300 | 120 | \$ 19.17 |
| SECADORA INDUSTRIAL | MAQUINARIA | \$ 1,500 | 1 | \$ 1,500 | 120 | \$ 12.50 |
| TOTAL | | | | | | 13,900.00 |
| | | | | | | 247.50 |

"COOL T-SHIRTS"

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA

| ARTICULO | PV |
|------------------|--------|
| PLAYERAS 1T | 260.34 |
| PLAYERAS 2T- 4T | 273.20 |
| PLAYERAS 5T - 6T | 281.77 |

"COOL T-SHIRTS"

DETERMINACION DE PUNTO DE EQUILIBRIO DINAMICO

| CONTRIBUCION MARGINAL PONDERADA | | | | | |
|---------------------------------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | PV | CV | CM | MEZCLA | CMp |
| PLAYERAS 1T | 260.34 | 50.48 | 209.87 | 19.39% | 40.70 |
| PLAYERAS 2T- 4T | 273.20 | 59.48 | 213.73 | 30.23% | 64.62 |
| PLAYERAS 5T - 6T | 281.77 | 65.48 | 216.30 | 50.37% | 108.95 |
| | | | | CMp | 249.22 |

| VENTAS PARA ALCANZAR EL P.E. | VENTAS PROMEDIO MENSUAL |
|---------------------------------------|-------------------------------|
|---------------------------------------|-------------------------------|

| EXCESO | DEFICIENCIA |
|--------|-------------|
|--------|-------------|

| | |
|-------|-------|
| 7.00 | 11.67 |
| 12.00 | 17.33 |
| 19.00 | 28.00 |
| 38.00 | 57.00 |

| | |
|-------|------|
| 4.67 | 0.00 |
| 5.33 | 0.00 |
| 9.00 | 0.00 |
| 19.00 | |

PUNTO DE EQUILIBRIO = $\frac{9,588.25}{249.22} = 38.47$

UTILIDAD MENSUAL DESEADA
TASA DE IMPUESTOS

| |
|----------|
| 3,000.00 |
| 0% |

COSTOS FIJOS MENSUALES 6,588.25

"COOL T-SHIRTS"

ESTADO DE RESULTADOS

| ARTICULO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL | % |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|---------|
| VENTAS | 14,027.49 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 | 187,948.80 | 100.00% |
| COSTO DE VENTA | 3,099.23 | 4,160.78 | 3,099.23 | 3,099.23 | 4,160.78 | 4,160.78 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 4,160.78 | 41,436.90 | 22.05% |
| CONTRIBUCION MARGINAL | 10,928.26 | 14,771.45 | 10,928.26 | 10,928.26 | 14,771.45 | 14,771.45 | 10,928.26 | 10,928.26 | 10,928.26 | 10,928.26 | 10,928.26 | 14,771.45 | 146,511.90 | 77.95% |
| COSTOS FIJOS | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 79,059.00 | 42.06% |
| UTILIDAD | 4,340.01 | 8,183.20 | 4,340.01 | 4,340.01 | 8,183.20 | 8,183.20 | 4,340.01 | 4,340.01 | 4,340.01 | 4,340.01 | 4,340.01 | 8,183.20 | 67,452.90 | 35.89% |
| INTERESES | 0.00 | | | | | | | | | | | | | |

| FLUJO DE EFECTIVO | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| CONCEPTOS /MES | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| (+) VENTAS | 14,027.49 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 |
| (+) VALOR DE RESCATE | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| (=) INGRESOS TOTALES | 14,027.49 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 | 18,932.23 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 14,027.49 | 18,932.23 |
| COSTOS FIJOS | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 | 6,588.25 |
| COSTOS VARIABLES | 3,099.23 | 4,160.78 | 3,099.23 | 3,099.23 | 4,160.78 | 4,160.78 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 3,099.23 | 4,160.78 |
| (=) COSTOS TOTALES | 9,687.48 | 10,749.03 | 9,687.48 | 9,687.48 | 10,749.03 | 10,749.03 | 9,687.48 | 9,687.48 | 9,687.48 | 9,687.48 | 9,687.48 | 10,749.03 |
| COMPRA A. FIJO | 13,900.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| COMPRA A. DIFERIDO | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| COMPRA C. DE TRABAJO | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| (=) SALDO FINAL | 23,587.48 | 10,749.03 | 9,687.48 | 9,687.48 | 10,749.03 | 10,749.03 | 9,687.48 | 9,687.48 | 9,687.48 | 9,687.48 | 9,687.48 | 10,749.03 |

BALANCE GENERAL

| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| ACTIVO CIRCULANTE | | | | | | | | | | | | |
| CAJA | 2,777.51 | 19,438.92 | 24,613.93 | 29,518.94 | 36,727.14 | 45,475.35 | 50,650.36 | 55,555.37 | 59,190.38 | 64,095.39 | 69,000.40 | 77,478.60 |
| IMPUESTOS A FAVOR | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| DEUDORES DIVERSOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| INVENTARIO | 1,810.00 | 1,762.50 | 1,175.00 | 857.50 | 2,080.00 | 1,762.50 | 1,175.00 | 857.50 | 1,810.00 | 1,492.50 | 1,175.00 | 1,127.50 |
| CLIENTES | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| IVA ACREDITABLE | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL CIRCULANTE | 4,587.51 | 21,201.42 | 25,788.93 | 30,376.44 | 38,807.14 | 47,237.85 | 51,825.36 | 56,412.87 | 61,000.38 | 65,587.89 | 70,175.40 | 78,606.10 |
| ACTIVO FIJO | | | | | | | | | | | | |
| EDIFICIOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MOBILIARIO | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 | 800.00 |
| EQUIPO DE COMPUTO | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 |
| MAQUINARIA | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 | 6,100.00 |
| DEPRECIACIONES | 247.50 | 495.00 | 742.50 | 990.00 | 1,237.50 | 1,485.00 | 1,732.50 | 1,980.00 | 2,227.50 | 2,475.00 | 2,722.50 | 2,970.00 |
| TOTAL FIJO | 13,652.50 | 13,405.00 | 13,157.50 | 12,910.00 | 12,662.50 | 12,415.00 | 12,167.50 | 11,920.00 | 11,672.50 | 11,425.00 | 11,177.50 | 10,930.00 |
| TOTAL ACTIVO | 18,240.01 | 34,606.42 | 38,946.43 | 43,286.44 | 51,469.64 | 59,652.85 | 63,992.86 | 68,332.87 | 72,672.88 | 77,012.89 | 81,352.90 | 89,536.10 |
| PASIVO CIRCULANTE | | | | | | | | | | | | |
| PROVEEDORES | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| IVA POR CAUSAR | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ISR POR PAGAR | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| IMSS POR PAGAR | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 | 912.00 |
| AGUINALDO POR PAGAR | 187.50 | 375.00 | 562.50 | 750.00 | 937.50 | 1,125.00 | 1,312.50 | 1,500.00 | 1,687.50 | 1,875.00 | 2,062.50 | - |
| PRIMA VACACIONAL | 18.75 | 37.50 | 56.25 | 75.00 | 93.75 | 112.50 | 131.25 | 150.00 | 168.75 | 187.50 | 206.25 | - |
| TOTAL CIRCULANTE | 1,118.25 | 1,324.50 | 1,530.75 | 1,737.00 | 1,943.25 | 2,149.50 | 2,355.75 | 2,562.00 | 2,768.25 | 2,974.50 | 3,180.75 | 912.00 |
| TOTAL PASIVO | 1,118.25 | 1,324.50 | 1,530.75 | 1,737.00 | 1,943.25 | 2,149.50 | 2,355.75 | 2,562.00 | 2,768.25 | 2,974.50 | 3,180.75 | 912.00 |
| CAPITAL CONTABLE | | | | | | | | | | | | |
| CAPITAL SOCIAL | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 | 13,900.00 |
| UTILIDADES DEL MES | 4,340.01 | 8,183.20 | 4,340.01 | 4,340.01 | 8,183.20 | 8,183.20 | 4,340.01 | 4,340.01 | 4,340.01 | 4,340.01 | 4,340.01 | 8,183.20 |
| UTILIDADES ACUMULADAS | - | 12,523.21 | 20,706.42 | 25,046.43 | 29,386.44 | 37,569.64 | 45,752.85 | 50,092.86 | 54,432.87 | 58,772.88 | 63,112.89 | 67,452.90 |
| TOTAL CAPITAL | 18,240.01 | 34,606.42 | 38,946.43 | 43,286.44 | 51,469.64 | 59,652.85 | 63,992.86 | 68,332.87 | 72,672.88 | 77,012.89 | 81,352.90 | 89,536.10 |
| SUMA PASIVO + CAPITAL | 19,358.26 | 35,930.92 | 40,477.18 | 45,023.44 | 53,412.89 | 61,802.35 | 66,348.61 | 70,894.87 | 75,441.13 | 79,987.39 | 84,533.65 | 90,448.10 |
| DIFFERENCIA | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

"COOL T-SHIRTS"

RAZONES FINANCIERAS

| Análisis de LIQUIDEZ: 2016 | |
|---|------------|
| 1.- Capital de trabajo= Activo circulante - Pasivo circulante | 527050.782 |
| 2.- Razón circulante= Activo circulante / Pasivo circulante | 22.462781 |
| 3.- Prueba del ácido=Activos líquidos/Pasivo circulante | 21.7670385 |

| Análisis de ACTIVIDAD: 2016 | |
|---|------------|
| 1.Periodo de inventarios=Inventario de P.T./promedio diario costo de ventas | 0 |
| 1.Periodo de inventarios=Inventario de P.P./promedio diario costo de P.T. | 0 |
| 1.Periodo de inventarios=Inventario de M. P./promedio diario costo de M.P. | 0.00427275 |
| 2.-Periodo de cobro clientes=Cuentas clientes/promedio diario de ventas | 0 |
| 3.- Período de pago proveedores=Proveedores/Promedio diario de compras | - |
| 4.- Rotación de activos totales=Ventas/Activos totales | 0.26884306 |

| Análisis de DEUDA: 2016 | |
|--|------------|
| 1.-Razón de deuda= Pasivos totales/Activos totales | 0.03512576 |
| 2.- Capacidad de pago de intereses= Utilidad operación/Intereses | 0 |

| Análisis de RENTABILIDAD: 2016 | |
|---|------------|
| 1.-Margen utilidad bruta=Utilidad bruta/Ventas | 0.35888976 |
| 2.-Margen utilidad operación=Utilidad operación/Ventas | 0.35888976 |
| 3.-Margen utilidad neta=Utilidad neta/Ventas | 0.35888976 |
| 4.-Rendimiento activos=Utilidad neta/Activos totales | 0.09648502 |
| 5.-Redimiento capital contable=Utilidad neta/Capital contable | 0.09648502 |
| 6.-Utilidad por acción (UPA)=Utilidad neta/Núm. de acciones | |

| Sistema Dupont 2016 | |
|---|------------|
| Margen utilidad neta=Utilidad neta/ventas | 0.35888976 |
| Rotación de activos=Ventas/Activos totales | 0.26884306 |
| Palanca financiera=Activos totales/capital contable | 1 |
| Sistema Dupont= Utilidad neta/Capital contable | 0.10 |

| Analisis de rentabilidad (VAN,TIR,B/C) | |
|--|----|
| TASA DE ACTUALIZACION | 4% |

| MES | INGRESOS | COSTOS | FLUJO DE EFECTIVO | TASA (1+t)-n | INGRESOS ACUALIZADO | EGRESOS ACTUALIZADOS |
|-------|---------------|---------------|-------------------|--------------|---------------------|----------------------|
| 1 | \$ 14,027.49 | \$ 23,587.48 | -\$ 9,559.99 | \$ 0.96 | \$ 561.10 | \$ 943.50 |
| 2 | \$ 18,932.23 | \$ 10,749.03 | \$ 8,183.20 | \$ 0.92 | \$ 757.29 | \$ 429.96 |
| 3 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.89 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 4 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.85 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 5 | \$ 18,932.23 | \$ 10,749.03 | \$ 8,183.20 | \$ 0.82 | \$ 757.29 | \$ 429.96 |
| 6 | \$ 18,932.23 | \$ 10,749.03 | \$ 8,183.20 | \$ 0.79 | \$ 757.29 | \$ 429.96 |
| 7 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.76 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 8 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.73 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 9 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.70 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 10 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.68 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 11 | \$ 14,027.49 | \$ 9,687.48 | \$ 4,340.01 | \$ 0.65 | \$ 561.10 | \$ 387.50 |
| 12 | \$ 18,932.23 | \$ 10,749.03 | \$ 8,183.20 | \$ 0.62 | \$ 757.29 | \$ 429.96 |
| TOTAL | \$ 187,948.80 | \$ 134,395.90 | \$ 53,552.90 | \$ 9.39 | \$ 7,517.95 | \$ 5,375.84 |

| | |
|-----|-------------|
| VAN | \$ 2,142.12 |
| TIR | 67% |
| B/C | \$ 1.40 |