



PROYECTO FINAL

Licenciado: Ludwing Ortiz

Materia: Metodos Cuantitativos IV

Semestre: Octavo

Carrera: Licenciatura de Administración de Empresas

Fecha: 20 de Octubre del 2022



Mynor Enrique Pérez Trujillo 201941502
Pedro David Hernández López 201941955
Katerine Magaly Portillo García 201941480
María Andrea Cárcamo Portillo 201941487
Michael Alexander Hernández Dardón 201942391

Nombre Completo	Carnet	Ponderación
Mynor Enrique Pérez Trujillo	201941502	10/10
Pedro David Hernández López	201941955	10/10
Katerine Magaly Portillo García	201941480	10/10
María Andrea Cárcamo Portillo	201941487	10/10
Michael Alexander Hernández Dardón	201942391	10/10

INCISO 1

Como empresa manufacturera queremos insertar al mercado productos innovadores, que atraían clientes, que impacte al mercado. Al tener este objetivo en mente, se empezó a realizar un Brainstorm para posibles productos que lograsen lo mencionado. Al discutir se eligió a 3 productos:

- Calendario raspable (uno continuo y otro calendario)
- Jabón de arroz
- Macetas hechas de abono

Estos tres productos fueron los que más llamaron la atención, todos por diferentes razones.

Calendario Raspable

Se toma como base para realizar la idea del producto, la falta de concentración que poseen las personas adultas y jóvenes al momento de llevar el control sobre el o los medicamentos que los médicos les recetan para su tratamiento permanente o parcial sobre la enfermedad que poseen. En relación a ello se procede a ejecutar un producto que facilite llevar la estadística de los días que lleva ingiriendo el medicamento y de ser necesario las horas específicas en las cuales debe tomar la medicina.

Se procede a ejecutar la idea de una etiqueta con recordatorio de los días, que pretende ser una solución simple para aquellas personas que consumen múltiples medicamentos al día, pues les permite llevar un control que es muy simple y puede ayudar a evitar una sobredosis o alguna otra complicación por omitir el consumo de una medicina.

La etiqueta se adhiere fácilmente a cualquier frasco, permitiendo ser usada en cualquier tipo de medicamento. Cada etiqueta tiene un ciclo de mensual o inclusive, si la medicina fuese de por vida, tendría un ciclo continuo, los cuales vienen indicados en círculos que, al rasarse, revelan una marca de un color variable que identificara si el paciente se tomó o no el medicamento.

Jabón de arroz

El arroz siendo un antioxidante, tiene muchos beneficios para la piel, el cual proporciona Complejo B, Vitamina E, Magnesio, Magnesio, Calcio y Potasio. Así mismo previene el

envejecimiento prematuro. Ayuda eliminar las células muertas, manchas, combate el acné y exceso de brillo.

Por el cual se decidió implementar este producto en el jabón, donde las personas de cualquier edad y genero puedan usarlo y poder cuidar de su piel, ya que el arroz también permite la exfoliación e hidratación de la piel. Por el cual queremos traer esta típica receta casera al mercado.

Macetas de abono

Maceta fabricada con una base de fertilizante la cual le brindará a la planta los nutrientes necesarios para su óptimo desarrollo, para posteriormente ser plantada, esta maceta puede ser plantada y sustituye a la bolsa que comúnmente se utilizan preservando la naturaleza. Es una alternativa biotecnológica, reemplazando las bolsas plásticas y cuidando al medio ambiente. Esto permite también que el consumidor pueda sembrar su planta y la maceta en la tierra sin realizar otro paso.

Luego de concluir en estas tres alternativas, se procedió al realizar el árbol de decisión, donde se quería elegir el que más utilidad traerá a la empresa, por lo cual se tomó en cuenta las siguientes probabilidades. **Importante mencionar que las utilidades que se muestra en el árbol fueron en base a precios de la competencia con productos dentro de la misma categoría.**

Lluvia de ideas				
Producto	Precio 1		Precio 2	
Calendario raspable (uno continuo y otro calendario mensual)	Q	10.00	Q	15.00
Jabon de arroz	Q	5.00	Q	7.00
Macetas hechos de abono	Q	10.00	Q	15.00

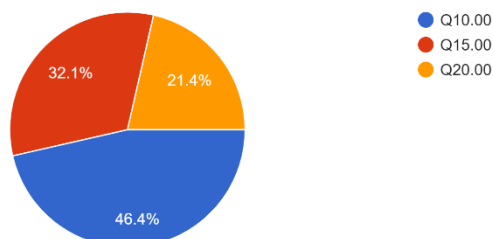
INCISO 2

Para determinar las probabilidades de cada uno los precios, se realizó una encuesta al mercado meta, en las que se obtuvieron 56 resultados, y se obtuvieron las siguientes probabilidades:

Calendario Raspable:

¿Cuanto dinero estará dispuesto a pagar por este producto?

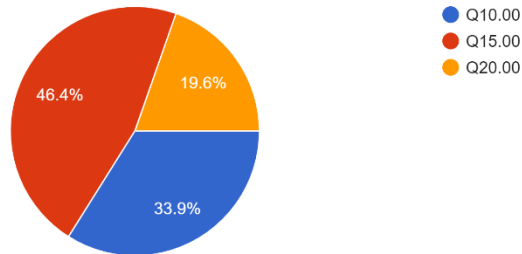
56 responses



Jabón de Arroz

¿Cuanto dinero estará dispuesto a pagar por este producto?

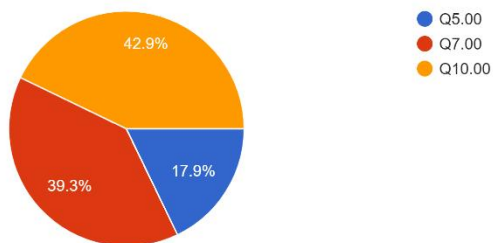
56 responses



Macetas hechas de abono

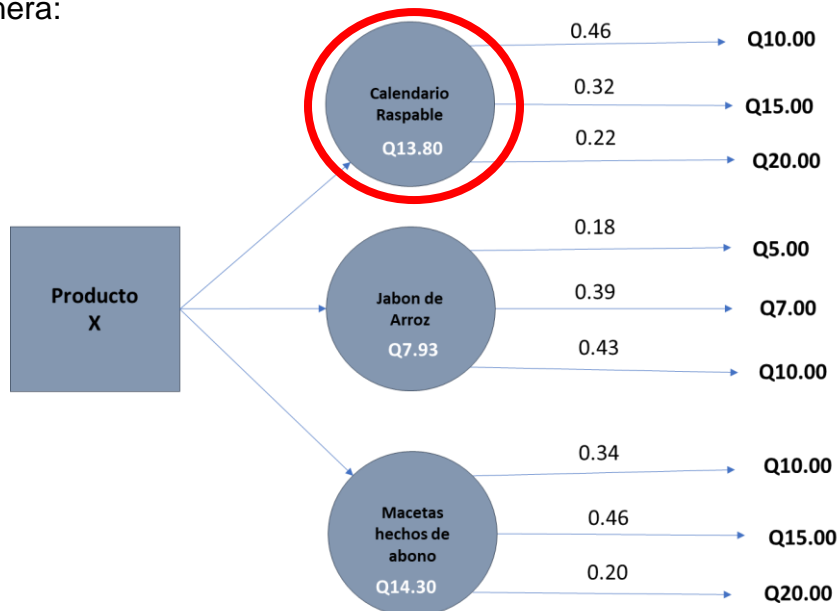
¿Cuanto dinero estará dispuesto a pagar por este producto?

56 responses



Árbol de Decisión:

Considerando los datos mencionados, el árbol de decisión quedó de la siguiente manera:



$$VE=B3*(0.46)+C3*(0.32)+D3*(0.22) = Q13.80$$

$$VE=B4*(0.18)+C4*(0.39)+D4*(0.43) = Q7.93$$

$$VE=B5*(0.34)+C5*(0.46)+D5*(0.2) = Q14.30$$

Entre estas dos alternativas existe una diferencia de Q0.50.

INCISO 3

Luego de haber realizado el método de árbol de decisión con cada una de las propuestas planteadas, se pudo determinar que el producto con mayor rentabilidad al introducirlo al mercado del bienestar y cuidado de las personas, es el producto denominado calendario raspable. Además de ser rentable, sería un producto fácil de elaborar, con costos de producción no tan elevados y fácil de comercializar.

Por lo tanto, no fue el producto que mostró mayor índice de ganancia, sin embargo se caracteriza por ser un producto innovador para el mercado. Será de gran ayuda para las personas de edad avanzada, que sufren de memoria a corto plazo y suelen olvidarse si tomaron sus medicamentos, así mismo personas que deben tomar medicamentos por enfermedades crónicas (Diabetes, asma, cáncer, VIH, trastornos del humor), lo cual ayudará que no tengan alguna sobredosis.

INCISO 4

Al tener el producto innovador elegido, se procedió a realizar una planificación administrativo para la empresa.

Producto: Calendario Raspable

Nombre de la empresa: MediCheck

Logo:



Lema: *Recordar para vivir*

Misión: Somos una empresa dedicada a velar por la salud de nuestros clientes, buscando maneras de innovar el mercado con productos que apoyaran al bienestar de las personas, permitiendo llevar un mejor control de los medicamentos. Ofreciendo transparencia y garantizando alta calidad en nuestros productos.

Visión: Convertirnos en una empresa líder del mercado, donde resalta nuestro compromiso y solidaridad como MediCheck, impulsando el bienestar de nuestros clientes con productos de alta calidad. Dando siempre nuestro aporte para cuidar vidas.

Valores:

- Honestidad
- Transparencia
- Responsabilidad
- Compromiso
- Diferencia
- Lealtad
- Autenticidad
- Simplicidad

Principios:

- Trabajo en equipo
- Orientación al cliente
- Buenas relaciones humanas
- Eficiencia
- Innovación

Políticas:

- Puntualidad para la hora de ingreso

- Proporcionar a los empleados de la organización un ambiente agradable, reconfortante, seguro y divertido como parte del estímulo que les permite llevar a cabo una buena ejecución de sus labores diarias.
- Control de inventarios
- Hacer los precios accesibles al público
- Abastecer las demandas del mercado.

Horarios de Atención:

Lunes a Viernes de 8:00 - 16:00.

INCISO 5

Diagrama PERT para determinar el tiempo de ejecución del proyecto

Clave	Actividad	Predecesor	DURACIÓN HRS
A	Lluvia de ideas		3
B	Definir 3 proyectos a proponer	A	2
C	Propuesta del proyecto establecido	B	1,5
D	Aprobación del proyecto propuesto	C	0,5
E	Ejecución del proyecto aprobado	D	6
F	Diseño del producto	E	2
G	Prototipo del producto	F	5,5
H	Establecer el producto terminado	E, F,G	1
I	Controlar y entregar el producto terminado	H	3,5

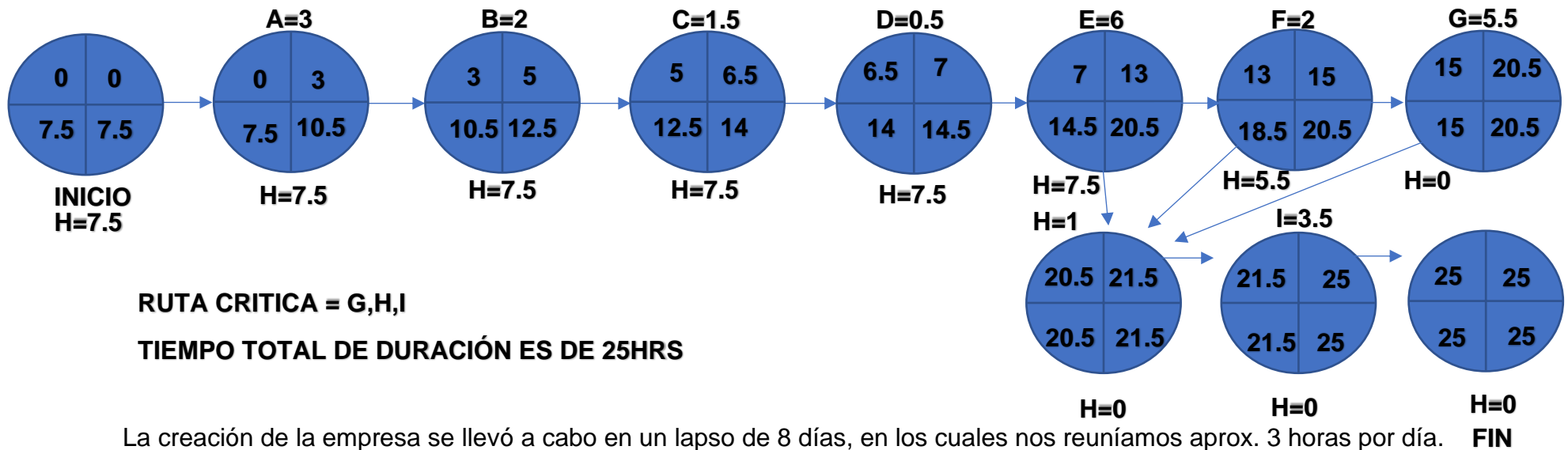
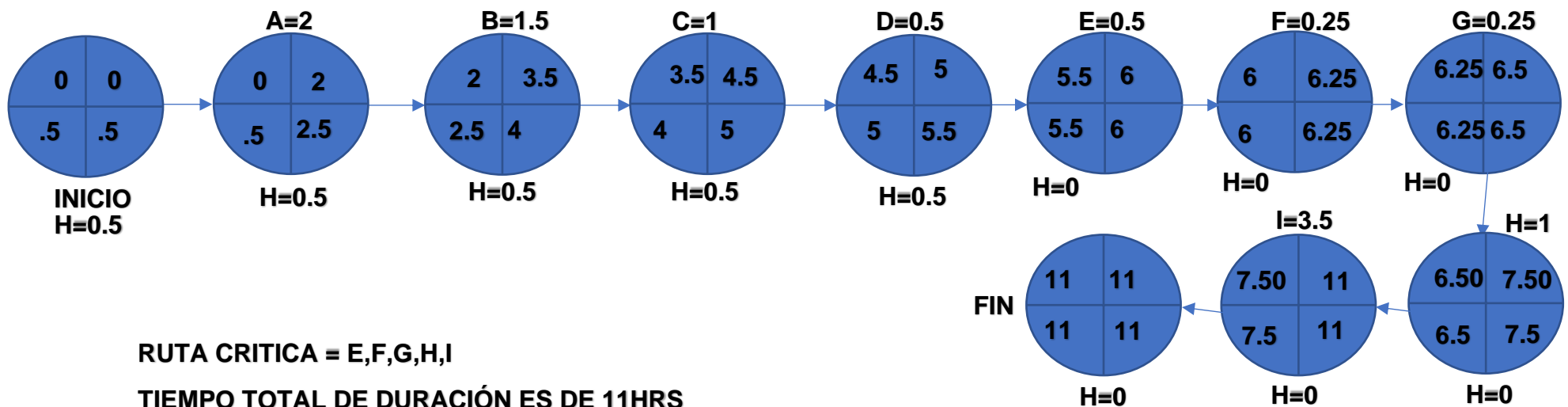


Diagrama PERT tiempo necesario para la manufactura del producto.

Clave	Actividad	Predecesor	Duración HRS
A	Fase de diseño		2
B	Preparar materiales	A	1,5
C	Impresión de paplería a color	B	1
D	Impresión de figuras raspables	C	0,5
E	Corte y Refine	D	0,5
F	Verificación de Calidad	E	0,25
G	Empaque del calendario	F	0,25
H	Sellado de Bolsa	G	1
I	Venta del Producto	I	3,5



La creación de la empresa se llevó a cabo en un lapso de 1 día y medio laboral.

INCISO 6

Después de analizar distintas localizaciones para la empresa, el lugar más idóneo para realizar las actividades de la organización sería en el Barrio La Democracia, Jalapa; ubicado enfrente del Ministerio Público, cerca de ServiMedic. Esto por la razón de que es una zona bastante transitada y por estar localizado cerca de sanatorios y centros médicos esto permite fácil accesibilidad al mercado meta. Donde se pagaría un alquiler de Q1,300.00 por mes.



Materia Prima

- Papel raspable (Novocolor Guatemala)
- Resma de Papel bond (Papelería Paper)
- Bolsas Plásticas

Con una unidad específica de materia prima, si se considera hacer cartillas de un mes (31 días), se pueden realizar 15 cartillas totales.

- **Costo por unidad de la materia prima**

Materia Prima	Costo por unidad
Papel raspable	Q5.27 Q1.22
Papel Bond	Q0.14
Bolas Plásticos	Q0.04
TOTAL	Q5.45 Q1.40

El costo total para manufacturar una unidad de la materia prima, incluyendo la fabricación, sería de 5.45 total costo de materia prima + 0.25 mano de obra indirecta + 0.19 mano de obra directa (11.25 salario por hora / 60 segundos) = **Q5.89.**

- **Otros insumos a utilizar en la transformación del producto a producir**

Materiales	Costos
Tinta	Q 200.00
Resistencia plana para selladora 8"	Q15.00
Teflón para selladora 8"	Q13.00

- **Otros gastos considerados.**

Descripción	Costo
Agua	Q 35.00
Luz	Q 325.00
Internet 20 MB	Q 200.00

Lápices Mongol	Q1.46
Lapiceros BIC 50 unidades	Q0.75
Libreta	Q8.00
Borrador	Q1.00
Sacapuntas	Q1.25

Luego de haber determinado los costos y realizar los descuentos correspondientes, al igual al realizar una encuesta al mercado se determinó que el precio de venta sería Q10.00 por calendario de 31 días.

La utilidad por unidad de los calendarios de 31 días, sería de Q4.11.

INCISO 8

$$\bar{X} = 13.75$$

$$n = 56$$

$$S = 3.18 \text{ unidades}$$

$$\beta = 95\% = 0.95$$

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

$$Z = \beta / 2 = 0.95 / 2 = 0.475$$

$$Z = 1.96$$

I.C = $\bar{X} \pm z_s / (\sqrt{n})$ cuando se desconoce la desviación estándar

$$I.C = 13.75 + 1.96(3.18) / 7.48$$

$$= 13.75 + (6.23) / 7.48$$

$$= 13.75 + 0.8333$$

$$= 14.01 = 14 \text{ unidades diarias}$$

$$= 14 * 20 \text{ días laborales} = 280 \text{ unidades por mes}$$

$$I.C = 13.75 - 1.96(3.18) / 7.48$$

$$= 13.75 - (6.23) / 7.48$$

$$=13.75 - 0.8333$$





$$=13.49 = 13 \text{ unidades diarias}$$

$$= 13 * 20 \text{ días laborales} = 260 \text{ unidades por mes}$$

Al utilizar un nivel de confianza del 95% se puede encontrar que el verdadero promedio de demanda en el mercado, está entre 260 y 280 unidades mensuales.

INCISO 9

Maquinaria y Equipo

Descripción	Cantidad	Costo	Lugar de Cotización	Imagen
Computadora HP	3	Q11,478.00	Kemik.com	
Canon MAXIFY GX7010 Impresora	2	Q 9,494.00	Kemik.com	
Guillotina X-Acto 26352 de 12" madera	2	Q 890.00	Librería y Papelería Progreso	
Selladora de Bolsa con Cortadora 8"	2	Q864.00	Novex.com	
TOTAL	9	Q22,726.00		

Mobiliario

Descripción	Cantidad	Costo	Lugar de Cotización	Imagen
Mueble para televisor estelar blanco 180x41.5x62.5 cm - z	1	Q1,399.00	Cemaco	
Mostrador	1	Q1,500.00	Carpintería Local	
Banco para bar con respaldo negro - z	1	Q629.99	Cemaco	
Silla negra de altura ajustable para oficina - z	2	Q719.94	Carpintería Local	
ESCRITORIO WATSON MELAMINA 120 X 60 X 75 CM - Z	2	Q1,119.98	Cemaco	
MESA DE EXTERIOR PLEGABLE OSKAR BLANCA - NEWSTORM	2	999.99	Cemaco	
TOTAL	9	Q 6,368.90		

Maquinaria y Equipo	22,726.00
Mobiliario	6,368.90
TOTAL	Q29,094.90

INCISO 10

Para poder pagar el equipo y mobiliario necesario para la producción directa, se cuenta con un ahorro en una cuenta bancaria, la cual se abrió hace 10 años, con una cantidad de Q.30,000.00. Durante los primeros 3 años el banco abonó el 3% de interés efectivo y luego aumentó la tasa de interés al 5% anual capitalizable semestralmente. Determinar cuánto recibió en total (capital e intereses) al cancelar la cuenta.

30,000

$S = ?$

$P = 30,000$

$i = 3\% = 0.03$

$n = 3$

$S = P(1 + i)^n$

$S = 30,000(1 + 0.03)^3 = 30,000(1.09) = 32,700.00$

$S = 32,700$

$P = ?$

$j = 5\% = 0.05$

$m = 2$

$n = 7$

$P = S(1 + j/m)^{-mn}$

$P = 32,700(1 + 0.05/2)^{-2(5)}$

$P = 32,700 (1.0250)^{-10}$

$P = 33,517.50 - 10$

$P = \underline{33,507.50}$

Capital es de Q33,507.50

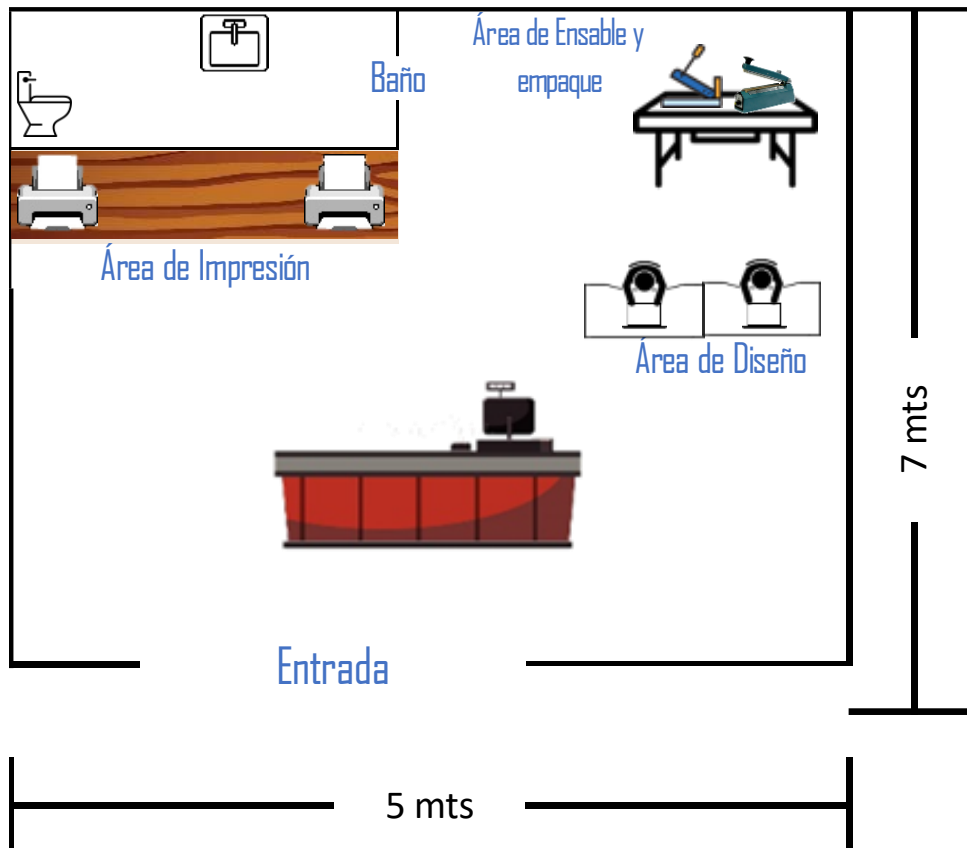
Intereses es de Q3,507.50

Debido a que obtuvimos Q3,507.50 de intereses logramos incrementar el dinero para

invertir en la maquinaria y mobiliario. Debido a que no sobrepasamos la cantidad ahorrada en el banco para pagar la maquinaria y mobiliario, no se debe realizar ningún préstamo al banco local.

INCISO 11


Diseño de las instalaciones productivas:



INCISO 12

Siendo la demanda mensual de 280 unidades por mes, y se toma 11 horas para la manufactura del producto; la jornada de producción será los días Lunes – Martes de 8:00-16:00

INCISO 13

PERFIL: GERENTE GENERAL						
		RESPONSABLE DEL MANEJO Y ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA				
COMPETENCIA DEL PUESTO						
COMPETENCIA	VALOR	REQUIREMIENTOS	VERIFICACIÓN DESEMPEÑO			
CONOCIMIENTO BÁSICO DE APLICAR LO SIGUIENTE A SU TRABAJO:						
FORMACIÓN CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	15%	NIVEL DESEMPEÑO	N/A	BASICO	MEDIO	AVANZADO
		WORD, EXCEL Y POWERPOINT			X	
		COMPUTACION				X
ACADEMICO						
PROFESION	20%	NIVEL MEDIO: BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN, PERITO CONTADOR Y/O EN ADMINISTRACIÓN	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA			
		NIVEL UNIVERSITARIO: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA			
EXPERIENCIA	10%	ESTADO EN UN PUESTO SIMILAR	COMPROBANTE MINIMO DOS AÑOS			
HABILIDADES	20%	LIDERERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO				
ORGANIZACIÓN	10%	ORDENADO, SIEMPRE APLICANDO LA CALIDAD EN TODO.				
ACTITUDIANLES	25%	BUENA ACTITUD, SIEMPRE APLICANDO LA CALIDAD EN TODO, RESPONSABLE				
TOTAL	MINIMO 95 PUNTOS					
PERSONAL REQUERIDA PARA EL PUESTO						
PERSONAS REQUERIDAS	1 PERSONA ES REQUERIDA EN ESTE PUESTO					
GENERO: INDIFERENTE	ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	HORARIO	ABIERTO			
		VIATICO	EVENTUAL			
		RESIDENCIA: EN JALAPA	VEHICULO: OPCIONAL			
		VIAJE A EXTERIOR	EVENTUAL			
		LICENCIA DE CONDUCIR: PARTICULAR AUTOMOTOR 2 Y/O 4 RUEDAS	OPCIONAL			

Gerente General:

ACTIVIDADES QUE DEBERAN REALIZAR:

- Planificar, organizar y supervisar todas las actividades desempeñadas por los empleados de la empresa.
- Administrar los recursos de la empresa.
- Seleccionar las estrategias que más le conviene a la empresa.
- Toma de decisiones.
- Motivar al equipo de trabajo.

SUELDO	Q1,000.00
BONIFICACIONES	Q250 INCENTIVO DE LEY

PERFIL: GERENTE DE SERVICIO AL CLIENTE



DESARROLLAR Y EJECUTAN DE MANERA CORRECTA LAS ACCIONES, ACTIVIDADES, LABORES Y TAREAS QUE DEBEN REALIZARSE Y QUE HAN SIDO SOLICITADAS A DICHAS PERSONAS.

COMPETENCIA DEL PUESTO

COMPETENCIA	VALOR	REQUEREIMIENTOS	VERIFICACIÓN DESEMPEÑO			
CONOCIMIENTO BÁSICO DE APLICAR LO SIGUIENTE A SU TRABAJO:						
FORMACIÓN CONOCIMIEN- TOS ESPECIFICOS	15%	NIVEL DESEMPEÑO	N/A	BASICO	MEDIO	AVANZADO
		WORD, EXCEL Y POWERPOINT				X
ACADEMICO						
PROFESION	20%	NIVEL MEDIO: BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN, PERITO EN ADMINISTRACIÓN	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA			
		NIVEL UNIVERSITARIO: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA			
EXPERIENCIA	10%	ESTADO EN UN PUESTO SIMILAR	COMPROBANTE MINIMO DOS AÑOS			
HABILIDADES	20%	TENER BUENA COMUNICACIÓN CON PERSONAS				
ORGANIZACIÓN	10%	ORDENADO, SIEMPRE APLICANDO LA CALIDAD EN TODO.				
ACTITUDIANLES	25%	SER RESPONSABLE, AMABLE Y RESPETUOSO				
TOTAL	MINIMO 95 PUNTOS					

PERSONAL REQUERIDA PARA EL PUESTO

PERSONAS REQUERIDAS	2 PERSONAS REQUERIDAS PARA EL PUESTO		
GENERO: INDIFERENTE	ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	HORARIO	ABIERTO
		VIATICO	
		RESIDENCIA: EN JALAPA	VEHICULO: OPCIONAL
		VIAJE A EXTERIOR	EVENTUAL
		LICENCIA DE CONDUCIR: PARTICULAR AUTOMOTOR 2 Y/O 4 RUEDAS	OPCIONAL

Gerente de servicio al cliente:

ACTIVIDADES QUE DEBERAN REALIZAR:

- Solucionar problemas del cliente
- Acortar los tiempos de servicio
- Impulsar las ventas
- Analizar las necesidades de los clientes y gestionarl as en equipo con las demás áreas de la empresa
- Recopilar información valiosa sobre el cliente, sus necesidades y preferencias

SUELDO	Q1,000.00
BONIFICACIONES	Q250 INCENTIVO DE LEY

PERFIL: GERENTE DE FINANZAS



ASEGURAR EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LAS DIFERENTES AREAS DE TRABAJO

REALIZANDO LABORES ADMINISTRATIVAS, PLANIFICA COORDINAR LAS ACTIVIDADES GENERALES DE CADA PUESTO

COMPETENCIA DEL PUESTO

COMPETENCIA	VALOR	REQUERIMIENTOS	VERIFICACIÓN DESEMPEÑO
-------------	-------	----------------	------------------------

CONOCIMIENTO BÁSICO DE APLICAR LO SIGUIENTE A SU TRABAJO:

FORMACIÓN CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	15%	NIVEL DESEMPEÑO	N/A	BASICO	MEDIO	AVANZADO
		PAQUETE OFFICE			X	
		PROCESOS CONTABLES				X

ACADEMICO

PROFESION	20%	NIVEL MEDIO: BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN, PERITO CONTADOR Y/O EN ADMINISTRACIÓN	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA
		NIVEL UNIVERSITARIO: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS O AUDITORIA	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA
EXPERIENCIA	10%	ESTADO EN UN PUESTO SIMILAR	COMPROBANTE MINIMO DOS AÑOS
HABILIDADES	20%	CONOCIMIENTO PARA REALIZAR PROCESOS CONTABLES Y OTROS RELACIONADOS	
ORGANIZACIÓN	10%	CONTROL Estricto EN TODAS LAS ACTIVIDADES A REALIZAR, PARTICIPACION	
ACTITUDIANLES	25%	FACILIDAD NUMERICA Y REALIZACION DE PRESUPUESTOS	
TOTAL	MINIMO 95 PUNTOS		

PERSONAL REQUERIDA PARA EL PUESTO

PERSONAS REQUERIDAS	2 PERSONAS REQUERIDAS PARA EL PUESTO		
GENERO: INDIFERENTE	ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	HORARIO	ABIERTO
		VIATICO	
		RESIDENCIA: EN JALAPA	VEHICULO: OPCIONAL
		VIAJE A EXTERIOR	
		LICENCIA DE CONDUCIR: PARTICULAR AUTOMOTOR 2 Y/O 4 RUEDAS	OPCIONAL

Gerente de finanzas:

ACTIVIDADES QUE DEBERAN REALIZAR:

- Hacer previsiones de los resultados mensuales, trimestrales y anuales
- Evaluar y tomar decisiones sobre las inversiones
- Asignar recursos y gestionar los flujos de caja
- Garantizar que todas las actividades contables y las auditorías internas cumplan los reglamentos financieros

SUELDO	Q1,000.00
BONIFICACIONES	Q250 INCENTIVO DE LEY

PERFIL: GERENTE DE PRODUCCIÓN



COORDINAR LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA, TRITURACIÓN Y DESPACHO DE AGREGADOS PARA GARANTIZAR LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO TERMINADO, OPTIMIZANDO LOS RECURSOS ASIGNADOS A LA OPERACIÓN.

COMPETENCIA DEL PUESTO

COMPETENCIA	VALOR	REQUIREMIENTOS	VERIFICACIÓN DESEMPEÑO
-------------	-------	----------------	------------------------

CONOCIMIENTO BÁSICO DE APLICAR LO SIGUIENTE A SU TRABAJO:

FORMACIÓN CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	15%	NIVEL DESEMPEÑO	N/A	BASICO	MEDIO	AVANZADO
		PROCESOS ADMINISTRATIVOS				X
		COMPUTACION			X	

ACADEMICO

PROFESION	20%	NIVEL MEDIO: BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN, PERITO CONTADOR Y/O EN ADMINISTRACIÓN	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA
		NIVEL UNIVERSITARIO: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, Y/O EN INGENIERA INDUSTRIAL	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA
EXPERIENCIA	10%	ESTADO EN UN PUESTO SIMILAR	COMPROBANTE MINIMO DOS AÑOS
HABILIDADES	20%	BUENA COMUNICACIÓN, TRABAJO EN EQUIPO	
ORGANIZACIÓN	10%	ORDENADO, SIEMPRE APLICANDO LA CALIDAD EN TODO.	
ACTITUDIANLES	25%	BUENA ACTITUD, RESPONSABLE	
TOTAL	MINIMO 95 PUNTOS		

PERSONAL REQUERIDA PARA EL PUESTO

PERSONAS REQUERIDAS	1 PERSONA REQUERIDA PARA EL PUESTO		
GENERO: INDIFERENTE	ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	HORARIO	ABIERTO
		VIATICO	EVENTUAL
RESIDENCIA: EN JALAPA		VEHICULO: OPCIONAL	
VIAJE A EXTERIOR		EVENTUAL	
LICENCIA DE CONDUCIR: PARTICULAR AUTOMOTOR 2 Y/O 4 RUEDAS		OPCIONAL	

Gerente de producción:

ACTIVIDADES QUE DEBERAN REALIZAR:

- Planificar y coordinar procedimientos y sistemas administrativos, así como idear modos de optimizar procesos
- Gestionar calendarios, plazos de entrega y compra de materia prima
- Controlar los indicadores productivos de la planta (costos, mano de obra, tasa de rendimiento total, volumen de producción, disponibilidad y productividad, etc), asegurar el cumplimiento del plan de producción.
- Coordinar la ejecución de programas de salud y seguridad ocupacional y medio ambiente, para garantizar una operación sostenible y sin incidentes.

SUELDO	Q1,000.00
BONIFICACIONES	Q250 INCENTIVO DE LEY

PERFIL: GERENTE DE MARKETING



REALIZAR UN SEGUIMIENTO Y ANALIZAR EL RENDIMIENTO DE LAS CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD, GESTIONAR EL PRESUPUESTO DE MARKETING Y GARANTIZAR QUE TODO EL MATERIAL DE MARKETING ESTÉ EN CONSONANCIA CON LA IDENTIDAD DE NUESTRA MARCA.

COMPETENCIA DEL PUESTO

COMPETENCIA	VALOR	REQUEREIMIENTOS	VERIFICACIÓN DESEMPEÑO			
CONOCIMIENTO BÁSICO DE APLICAR LO SIGUIENTE A SU TRABAJO:						
FORMACIÓN CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	15%	NIVEL DESEMPEÑO	N/A	BASICO	MEDIO	AVANZADO
		PAQUETES OFFICE Y OTROS PROGRAMAS				X
		COMPUTACION				X
ACADEMICO						
PROFESION	20%	NIVEL MEDIO: BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN, PERITO EN ADMINISTRACIÓN	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA			
		NIVEL UNIVERSITARIO: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPECIALIZACION EN MARKETING	CERTIFICACIÓN Y/O DIPLOMA			
EXPERIENCIA	10%	ESTADO EN UN PUESTO SIMILAR	COMPROBANTE MINIMO DOS AÑOS			
HABILIDADES	20%	REALIZAR PROMOCIONES, ANUNCIOS PUBLICITARIOS, SEGUIMIENTO DE LA MARCA ETC.				
ORGANIZACIÓN	10%	ORDENADO, SIEMPRE APLICANDO LA CALIDAD EN TODO.				
ACTITUDIANLES	25%	BUENA ACTITUD, APACIONADO, RESPONSABLE.				
TOTAL	MINIMO 95 PUNTOS					

PERSONAL REQUERIDA PARA EL PUESTO

PERSONAS REQUERIDAS	2 PERSONAS REQUERIDAS PARA EL PUESTO		
GENERO: INDIFERENTE	ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	HORARIO	ABIERTO
		VIATICO	EVENTUAL
		RESIDENCIA: EN JALAPA	VEHICULO: OPCIONAL
		VIAJE A EXTERIOR	EVENTUAL
		LICENCIA DE CONDUCIR: PARTICULAR AUTOMOTOR 2 Y/O 4 RUEDAS	OPCIONAL

Gerente de marketing:

ACTIVIDADES QUE DEBERAN REALIZAR:

- Investigar al mercado, conociendo e implementando nuevas estrategias de promoción.
- Organizar y coordinar sesiones de fotos y/o comerciales para promocionar los productos
- Enviarles regalos a los clientes leales, asegurando mantener una relación con ellos.
- Coordinar puntos de estrategia con el ejecutivo de ventas.
- Asegurar que el servicio al cliente este en buenas condiciones.
- Actualizar las redes sociales, publicando afiches, o imágenes relacionadas a la empresa.

SUELDO	Q1,000.00
BONIFICACIONES	Q250 INCENTIVO DE LEY

INCISO 14

1. DEFINIR EL PERFIL DE LA VACANTE

De acuerdo con las necesidades de la empresa se describen los puestos en el inciso anterior (No. 13) donde se encuentran los perfiles requeridos para la empresa donde necesita:

- Gerente general
- Gerente de servicio al cliente
- Gerente de finanzas

2. BUSCAR Y CONVOCAR

Se creará una campaña de publicidad en las redes sociales de MEDICHECK, para la convocatoria de los puestos vacantes, ya que será un reclutamiento externo controlado por directores generales pagando publicidad en las mismas plataformas de redes sociales.

La publicidad será explicando los que necesitamos dentro de la empresa, por ejemplo:

Oportunidad de empleo para Gerente General	
Lugar:	Jalapa, Guatemala
Puestos Vacantes:	1
Funciones generales:	<ul style="list-style-type: none">• PLANIFICAR, ORGANIZAR Y SUPERVISAR TODAS LAS ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS POR LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA.• ADMINISTRAR LOS RECURSOS DE LA EMPRESA.• SELECCIONAR LAS ESTRATEGIAS QUE MÁS LE CONVIENE A LA EMPRESA.• TOMA DE DECISIONES.• MOTIVAR AL EQUIPO DE TRABAJO.
Requisitos:	Se requiere de: <ul style="list-style-type: none">• Un año de experiencia laboral

	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en administrar negocios • Experiencia en crear estrategias de productos incluyendo análisis en: Posicionamiento, ventaja competitiva y competidores, entre otros. • Experiencia en apoyo comercial • Experiencia en administrar presupuesto de marketing • Conocimiento de creación de productos. <p>Estudios requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensum cerrado en Administración de empresas • Técnico en Administración de empresas • Licenciatura en Administración de empresas.
Tipo de contrato:	1 año con oportunidad de ser recontratado
Salario:	Q. 1,000.00 mensuales
Oportunidad de empleo para Servicio al Cliente	
Lugar:	Jalapa, Guatemala
Puestos Vacantes:	1
Funciones generales:	<ul style="list-style-type: none"> • SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL CLIENTE • ACORTAR LOS TIEMPOS DE SERVICIO • IMPULSAR LAS VENTAS • ANALIZAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y GESTIONARLAS EN EQUIPO CON LAS DEMÁS ÁREAS DE LA EMPRESA • RECOPIRAR INFORMACIÓN VALIOSA SOBRE EL CLIENTE, SUS NECESIDADES Y PREFERENCIAS
Requisitos:	<p>Se requiere de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buen manejo de aplicaciones basadas en Internet

	<ul style="list-style-type: none"> • *Experiencia-Un Mínimo de 6 meses de experiencia de servicio al cliente • *Experiencia en entornos de oficina. <p>Estudios requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bachillerato en computación o graduado de diversificado.
Tipo de contrato:	1 año con oportunidad de ser recontratado
Salario:	Q. 1,000.00 mensuales

Oportunidad de empleo para Gerente de Finanzas	
Lugar:	Jalapa, Guatemala
Puestos Vacantes:	1
Funciones generales:	<ul style="list-style-type: none"> • HACER PREVISIONES DE LOS RESULTADOS MENSUALES, TRIMESTRALES Y ANUALES • EVALUAR Y TOMAR DECISIONES SOBRE LAS INVERSIONES • ASIGNAR RECURSOS Y GESTIONAR LOS FLUJOS DE CAJA • GARANTIZAR QUE TODAS LAS ACTIVIDADES CONTABLES Y LAS AUDITORÍAS INTERNAS CUMPLAN LOS REGLAMENTOS FINANCIEROS
Requisitos:	<p>Se requiere de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un año de experiencia laboral • Conocimiento para realizar procesos contables. • Tener las ganas de aprender nuevos conocimientos. <p>Estudios requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bachiller en administración, perito contador y/o en administración • Licenciatura en administración de empresas o auditoria
Tipo de contrato:	1 año con oportunidad de ser recontratado
Salario:	Q. 1,000.00 mensuales

Oportunidad de empleo para Vendedores y Repartidores	
Lugar:	Jalapa, Guatemala
Puestos Vacantes:	2
Funciones generales:	<ul style="list-style-type: none"> • Cargar los paquetes a ser entregados • Establecer la ruta más eficiente para realizar la entrega de paquetes. • Inspeccionar los vehículos antes de su salida • Conducir el vehículo siguiendo las rutas preestablecidas • Entregar paquetes • Llevar un registro de los paquetes entregados • Reportar emergencias, retrasos o accidentes • Realizar reparaciones menores en el vehículo
Requisitos:	<p>Se requiere de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un año de experiencia laboral • Habilidades de comunicación • Habilidades matemáticas • Alto nivel de honestidad, integridad y confiabilidad. • Excelente condición física y resistencia • Alto nivel de independencia e ingenio <p>Estudios requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Graduado de diversificado no importando carrera. • Tener licencia vigente de motocicleta. • Tener licencia vigente de Vehículo (Opcional). • Cursos de mecánica.
Tipo de contrato:	1 año con oportunidad de ser recontratado.
Salario:	Q. 1,000.00 mensuales

3. EVALUAR

- En el primer filtro se aplicará la revisión de “Curriculum” donde se revisará detalladamente a cada persona que opte para la posición, tomando en cuenta los requisitos previstos para cada puesto.
- Como segundo punto se plantearán entrevistas preliminares para comenzar a conocer a los candidatos.

PRE-ENTREVISTA

**FORMATO VÁLIDO PARA
2022-2023**

**DATOS GENERALES**

**PUESTO AL QUE
APLICA:**

NOMBRE:

FECHA:

1. ¿Cómo le gusta que lo llamen?

2. ¿Lugar de nacimiento? Si no es del lugar, ¿Por qué decidió vivir aquí?

3. ¿Cuál fue el último grado académico que curso, y en qué año?

4. ¿Cuántas y quienes son las personas que depende económicamente de usted?

5. ¿Estado civil?


6. ¿Cuál es su pretensión salarial?

7. ¿Dónde vive es propio o alquila?

8. ¿Qué sabe usted sobre la empresa?

9. ¿Por qué quiere pertenecer a nuestro equipo de trabajo?

10. ¿Dígame porque tiene que ser usted la persona que contratemos?	
OBSERVACIONES	

ENTREVISTA PROFUNDA FORMATO VÁLIDO PARA 2022-2023			
DATOS GENERALES			
PUESTO AL QUE APLICA:			
NOMBRE:		FECHA:	
1. ¿Podría decirme cuáles son sus fortalezas?			
2. ¿Cuáles son sus debilidades?			
3. ¿Cuénteme acerca de su experiencia laboral?			
4. En su currículum tiene que fue a una capacitación, diplomado de _____ ¿cuénteme que aprendió y como lo ha aplicado en su vida laboral? (según el puesto al que aplica)			

5. ¿Por qué dejó su antiguo trabajo?	
6. ¿Está dispuesto a dar un poco más de su tiempo, si fuese necesario?	
7. ¿Cuál ha sido su mayor aprendizaje en sus anteriores trabajos?	
8. ¿Cuáles han sido sus logros más grandes en los anteriores trabajos?	
9. ¿Qué tanto conoce de producción de bebidas naturales?	
10. ¿Qué espera usted de nuestra empresa?	
11. Mencione alguna historia de éxito en su área laboral	
12. Si usted observa que alguien está incumpliendo las normas dentro de la empresa, por ejemplo: Toma algo que no le pertenece, llega tarde y marca que llegó puntual o trata mal a un compañero ¿Qué haría?	
13. Si se encuentra en una situación donde alguien lo soborna y le dice que van a cobrar un el producto más caro para dividirse el dinero ¿Qué haría? A) NO ACEPTARÍA Y LO DENUNCIA B) LO ENCUBRE POR TEMOR C) NO DICE NADA	

14. Si su jefe inmediato se va de vacaciones y usted se queda como encargado, no puede contactar a su jefe y tiene que resolver un problema donde puede generar perdidas o ganancias a la empresa. ¿Cómo lo resolvería?	
15. ¿Tiene algún comentario que agregar a esta entrevista?	
-Solicitar 3 números telefónicos de compañeros de estudio o trabajo (Apoyo para revisión de referencias)	
-Revisar perfiles de redes sociales (Apoyo para revisión de referencias)	

- En el tercer punto se plantearán pruebas de conocimientos que demostrarán las capacidades de los candidatos.

PRUEBA DE CONOCIMIENTO PARA Gerente General

Interrogantes:	Observaciones:
<i>De acuerdo con sus conocimientos plantee estrategias que se puedan desarrollar para el aumento de las ventas.</i>	
<i>En un documento de Excel desarrolle un formato que facilite llevar un control de los ingresos, egresos y finanzas generales de la empresa.</i>	
<i>Que ideas plantaría para desarrollar un buen ambiente laboral en las diferentes áreas.</i>	

PRUEBA DE CONOCIMIENTO PARA GERENTE DE SERVICIO AL CLIENTE

Interrogantes:	Observaciones:
<i>De acuerdo con sus conocimientos plantee métodos que se puedan desarrollar para mantener en buen estado las herramientas de trabajo.</i>	
<i>En un documento de Word desarrolle ideas de como resolvería algún tipo de problema. (Dado por entrevistador)</i>	

PRUEBA DE CONOCIMIENTO PARA GERENTE DE FINANZAS

Interrogantes:	Observaciones:
<i>Organizar todas las cuentas en un Excel</i>	
<i>¿Qué estrategia adopta para mejorar las finanzas de la empresa?</i>	
<i>Realizar un estado de resultados de una empresa ficticia (dada por el evaluador)</i>	

4. SELECCIONAR Y CONTRATAR

Luego de evaluar a los candidatos a las plazas vacantes y obtener las respuestas correspondientes, estos datos recaudados se utilizará el método outsourcing para que se pueda hacer la correcta elección de las personas idóneas para los puestos requeridos.

5. CAPACITAR

En esta última etapa se dará seguimiento a las personas seleccionadas para la correcta adaptación a la empresa y por ende que los resultados lleguen más pronto.

De acuerdo con el puesto se asignará a un tutor que lo capacite, en este caso como la empresa está en sus inicios, será un socio o gerente el que lo oriente, y le dé el debido recorrido por las instalaciones y áreas de la empresa. Así como la debida presentación con los compañeros o en dado caso personas que estén bajo su mando si fuera el caso, también se le proporcionara un manual donde se tenga las políticas, normas y procesos de la compañía.

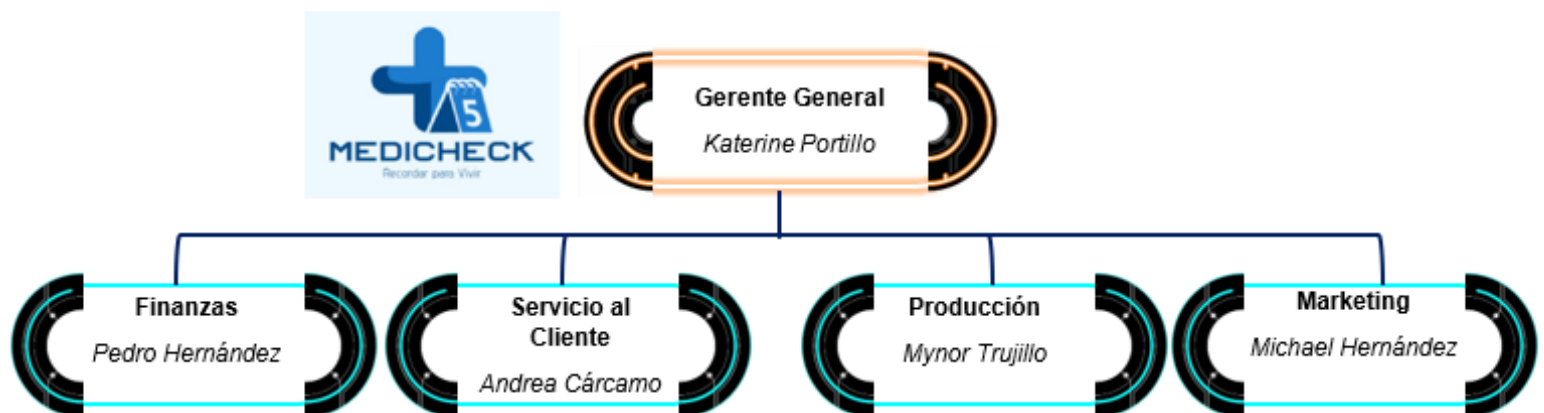
INCISO 15

El plan salarial mensual y anual planificado para el personal de la empresa se detalla a continuación:

Cargo	Salario	Anual	Bonificaciones	Pago/Logro		
				-85%	85-95%	96%
Gerente General	Q 1,000.00	Q 15,000.00	Q 250.00			
Finanzas	Q 1,000.00	Q 15,000.00	Q 250.00			
Servicio al Cliente	Q 1,000.00	Q 15,000.00	Q 250.00			
Producción	Q 1,000.00	Q 15,000.00	Q 250.00			
Marketing	Q 1,000.00	Q 15,000.00	Q 250.00			

INCISO 16

La estructura organizacional de MediCheck se visualiza a continuación:

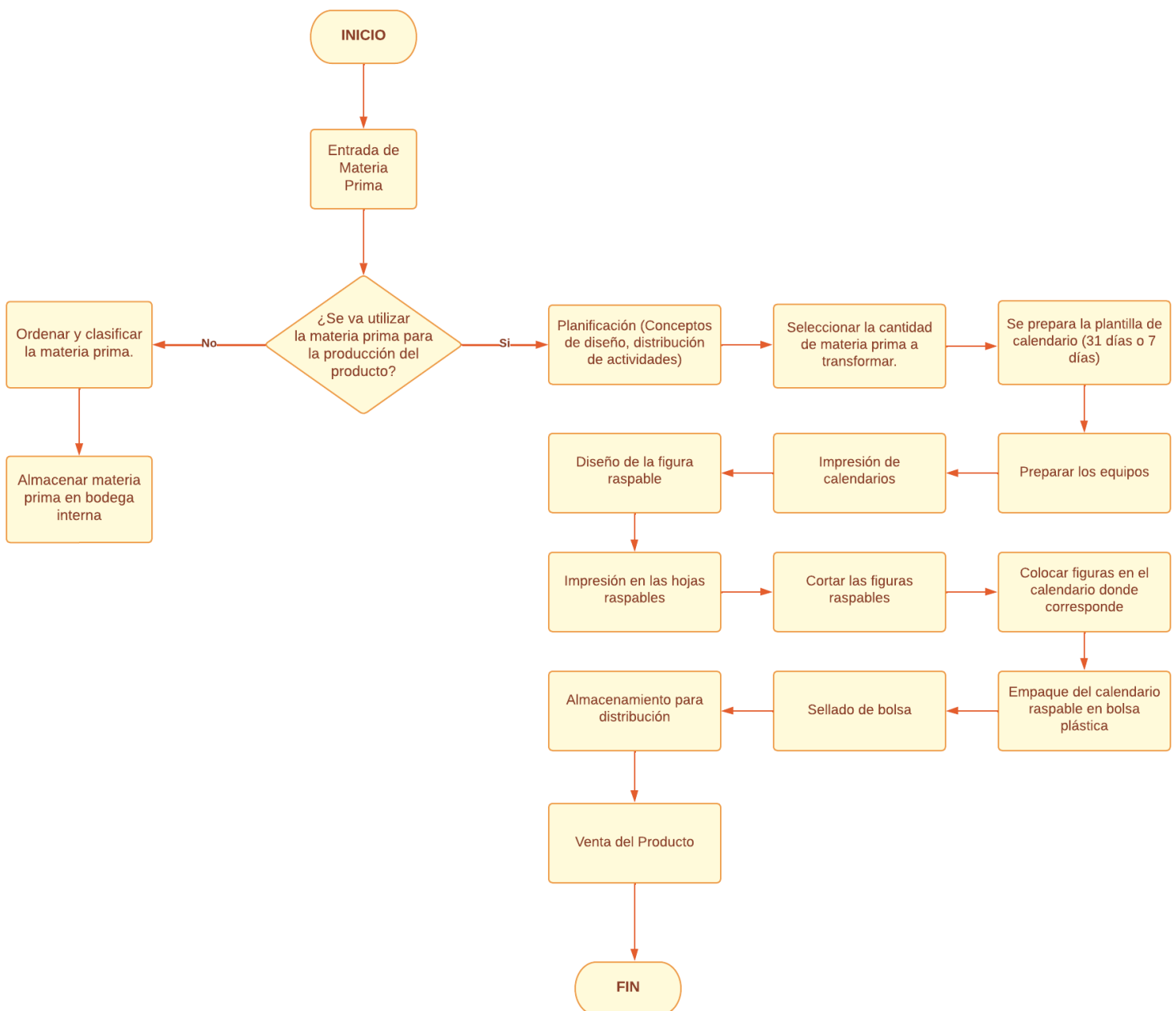


INCISO 17

1. Almacenar la materia prima.
2. Ordenar y clasificar la materia prima.
3. Seleccionar la cantidad de materia prima a transformar.
4. Planificación (Conceptos de diseño, distribución de actividades)
5. Se prepara la plantilla de calendario (31 días o 7 días)
6. Preparar los equipos
7. Impresión de calendarios
8. Diseño de la figura raspable

9. Impresión en las hojas raspables
10. Cortar las figuras raspables
11. Colocar figuras en el calendario donde corresponde
12. Empaque del calendario raspable en bolsa plástica
13. Sellado de bolsa
14. Almacenamiento para distribución
15. Venta del Producto

Los procesos que se realizan dentro de la organización se gráfica de la siguiente manera:



INCISO 18

Haciendo uso del método de transporte, elabore un plan de movilización de la materia prima e insumos; así como de la distribución del producto final hacia los puntos de ventas que decidan establecer (si fuera el caso), todo con el objetivo de la optimización de recursos.

Materia Prima

Ciudad Capital

Mixco Guatemala

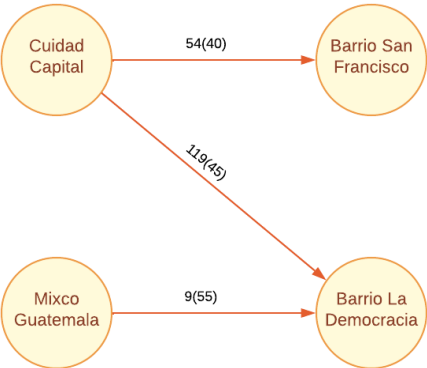
Almacén

Barrio San Francisco

Barrio La Democracia

La empresa MediCheck, cuenta con dos bodegas que se encuentra en los lugares, el Barrio San Francisco y La Democracia ubicados en el departamento de Jalapa, obtiene su materia prima de Proveedores siendo uno de estos en la ciudad capital en la cual se adquieren 57 paquetes de papel raspable los cuales serán almacenados en La Democracia: 37, y en el Barrio San Francisco, 20; así también 1 paquete en la que contiene 4 botes de tinta para las impresoras y 2 resmas de papel bond. De Mixco Guatemala 2 paquetes de bolsas plásticas de 25 libras: 1, para La Democracia y el otro para el barrio San Francisco; 2 resistencia plana para selladora de 8”: 1, para La Democracia y el otro para el Barrio San Francisco; y 5 teflones para selladora de 8”: 2 para el Barrio San Francisco y 3 para La Democracia; los costos de transporte se muestran a continuación:

Proveedores	De/A	Barrio San Francisco	Barrio La Democración	Oferta
	Cuidad Capital	40/20	45/40	60
	Mixco Guatemala	50/4	55/5	9
	Demanda	24	45	69/69



INCISO 19

A continuación se cuantifican los siguientes datos: compra total de materia prima, compra total de insumos, costos extras, costo total por unidad incluyendo mano de obra, venta total, y la utilidad bruta por mes.

COMPRA TOTAL DE MATERIA PRIMA	21	1,691.00
COMPRA TOTAL DE INSUMOS	4	241

Costos extras	560
Mano de Obra	123.2
Venta Total	2,800
UTILIDAD BRUTA	1,150.80

En los costos extras, se menciona el gasto de agua, luz e internet.

INCISO 20

A continuación se muestra un pronostico de ventas mensuales, utilizando el método de suavización exponencial.

MES	Ventas (en cientos)	Suav. Exp.	Error	Error^2
1	10			0
2	15	10	5	25
3	9	11	-2	4
4	13	11	2	6
5	15	11.08	3.92	15.37
6	11	11.86	-0.86	0.75
7	19	11.69	7.31	53.42
8	15	13.15	1.85	3.41
9	18	13.52	4.48	20.05
10	13	14.42	-1.42	2.01
11	16	14.13	1.87	3.48
12	11	14.51	-3.51	12.3
			MSE	145.55

INCISO 21

Determinar los pasos a seguir para la conformación legal de la empresa, según procedimientos actuales (empresa individual).

Se debe de ingresar a la página de registro mercantil, <https://www.registromercantil.gob.gt/web/m/>, en la pestaña superior de Trámites - Inscripción de Comerciante Individual Y Empresa Mercantil, luego descargar el PDF e imprimirlo. Y seguir las instrucciones que se describen en tal archivo:



INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL Y EMPRESA MERCANTIL INDIVIDUAL O DE SOCIEDAD

PASO 1. Llenar en la página www.registromercantil.gob.gt el formulario de Inscripción de Comerciante Individual Y Empresa Mercantil (no tiene costo). Exportarlo a PDF, presionando el botón "Exportar a PDF" y descargarlo e imprimirlo.

PASO 2. Pagar en la Agencia de Banrural ubicada en el Registro Mercantil, cualquiera de sus agencias, o bien en línea mediante cuenta de dicho banco:

- Q. 100.00 Empresa Individual o de Sociedad
- Q. 100.00 Comerciante Individual (sólo si no está inscrito ya como comerciante)

PASO 3. Presentar en Ventanillas del Registro Mercantil en un folder tamaño oficio

- *formulario
- *comprobantes de pago
- *Fotocopia del Documento Personal de Identificación –DPI- del propietario o del representante legal

PASO 4. Descargar la patente de la página del Registro Mercantil (opción e-patentes) y adherirle Q.50.00 en Timbres Fiscales

Si se trata de inscribir la sucursal de una empresa individual o de sociedad, presentar el Formulario de Inscripción de Comerciante Individual Y Empresa respectivo y pagar Q. 100.00 en la agencia de Banrural ubicada en este Registro, cualquiera de sus agencias o bien en línea mediante cuenta de dicho banco.

Nota: Cuando la empresa sea propiedad de dos o más personas, debe presentarse un formulario por cada uno de los copropietarios.

ESTA INSCRIPCIÓN TAMBIÉN PUEDE SOLICITARSE EN LÍNEA, INGRESANDO A LA PÁGINA www.registromercantil.gob.gt OPCIÓN e-servicios.

La documentación presentada en las delegaciones departamentales, deben ir en folder color rojo tamaño oficio.

Luego de realizar esta inscripción se debe de ir a la SAT, siguiendo los siguientes pasos:

INTRODUCCIÓN

Este manual detalla los pasos a seguir para que el contribuyente se **inscriba** en el Registro Tributario Unificado a través del Portal SAT.

- Preparación**
 - Para ello es necesario que dispongas de acceso a Internet, visitando el uso de un navegador (Chrome, Mozilla, Internet Explorer).
 - Debes contar con un correo electrónico.
 - Debes tener escaneado o una fotografía de buena calidad de tu Documento Personal de Identificación (DPI). Los formatos permitidos son PNG, JPG y PDF.
- Ingreso al Portal SAT**

Ingresar al Portal SAT, debes seguir la siguiente dirección: <https://portal.sat.gob.gt/portal>

De clic en el menú del "Sistema NUT" e ingresa al "Sistema de Registro de SAT" e ingresa al "Sistema de SAT".

PASOS A SEGUIR PARA INSCRIPCIÓN

- Ingreso al correo electrónico**
- Código de seguridad**

Al iniciar la solicitud tienes 30 días hábiles para completarla, o no has finalizado se desactiva. Se le envía un código de seguridad al correo ya registrado, con la permitida para ingresar al formulario durante este periodo.

PASOS A SEGUIR PARA INSCRIPCIÓN

- Código de seguridad**

Ingresa a la bandeja de entrada y encontrarás un correo con este mensaje:

Copia el código de seguridad e ingresa al link que aparecerá en la bandeja de entrada.
- Registrar contribuyente**

Selecciona el tipo de contribuyente:

 - Persona/Persona: identifica a una persona individual y el establecimiento que se inscribe.
 - Empresa/Organización: identifica a una persona jurídica, ente, gobierno o bien.

PASOS A SEGUIR PARA INSCRIPCIÓN

- Ingreso de datos**

Completa la información de cada sección, encontrarás campos de llenado obligatorio y opcional.

PASOS A SEGUIR PARA INSCRIPCIÓN

- Finalizar solicitud**

Ingresados todos los campos, selecciona en el apartado "Finalizar solicitud", se visualizará un resumen de tus datos cargados, verás y presiona el botón "Enviar solicitud".

PASOS A SEGUIR PARA INSCRIPCIÓN

- Revisión**

Al enviar la solicitud será revisada por personal SAT, se le enviará un correo electrónico con los pasos siguientes para completar la solicitud:

AVISO: No confundir la solicitud de inscripción y se basará a base de revisión. Se emitirá a la cuenta destinada al resultado de la misma y podrá seguir.

PASOS A SEGUIR PARA INSCRIPCIÓN

- Correo de aprobación**

Recibido un correo de confirmación para que te presentes a finalizar la gestión en la Oficina de Agencia Tributaria que fuere designada, debes presentar los requisitos originales. Recuerda que tienes 30 días hábiles para presentarte, a partir de que recibas este correo.

INCISO 22

De acuerdo a todo lo adquirido para la empresa, se cuantifico el Patrimonio y se pasó a un Balance de Saldos Iniciales, el cual queda de la siguiente manera:

<i>Balance de Saldos Inicial</i>		
Activo Corriente		
Caja	Q	79,606.73
Banco	Q	4,412.60
Materia Prima	Q	4,683.00
Material de Empaque	Q	200.00
Papelería y útiles	Q	65.27
Repuestos y Accesorios	Q	295.00
Suma de activos corrientes	Q	89,262.60
Activo No Corriente		
Maquinaria	Q	1,754.00
Mobiliario y Equipo	Q	6,368.90
Equipo de Computación	Q	20,972.00
Gastos de Organización	Q	150.00
Suma de activos no corrientes	Q	29,244.90
SUMA TOTAL DE ACTIVOS	Q	118,507.50
Pasivo Corriente		
Alquiler	Q	1,300.00
Sueldos de empleados	Q	6,250.00
Gastos Administrativos	Q	560.00
SUMA TOTAL DE PASIVOS	Q	8,110.00
Patrimonio Neto		
Capital	Q	110,397.50
Suma de Capital y Pasivo	Q	118,507.50