

Plan de Negocios

Profesora:

- **Hernández Jaime Josefina**

Alumno(s):

- **Sánchez Méndez Edmundo Josué**
- **Ramírez Olvera Guillermo**
- **Martínez Coronel Brayan Yosafat**
- **Salvador Bucio Pedro Armando**
- **Sánchez Valdivia Natalia Lisset**
- **Pali García Daniela Itzel**
- **Vargas Espino Carlos Hassan**

Grupo 3CM2



Índice

PLAN DE NEGOCIOS

1.	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	4
1.1	Descripción del problema o la necesidad que se pretende resolver con la implantación del proyecto.	4
1.1.1	Describe la problemática o la necesidad que se pretende resolver y explica por qué y cómo se va a resolver dicha problemática y/o satisfacer la necesidad detectada; es decir, ¿por qué el mercado quiere tu producto o servicio?	4
1.1.2	Desarrolla la problemática en forma cuantitativa y cualitativa utilizando estadísticas y tendencias del mercado	4
1.1.3	Justifica por qué que el proyecto es socialmente responsable (beneficio social y sustentabilidad)	5
1.2	Sector económico en el que se desarrolla el proyecto	5
1.2.1	Sector económico (primario, secundario, terciario) y especifica la actividad (agricultura, ganadería, industria, comercio y servicios)	5
2.	ESTUDIO DE MERCADO	5
2.1	Análisis del entorno del mercado y diseño de estrategias de mercadotecnia	5
2.1.1	Investigación del mercado	5
2.1.1.1	Segmentación del mercado (mercado meta o target). Descripción en forma cualitativa y cuantitativa.	5
2.1.1.2	Determinación y proyección de la demanda (determina tu participación y el crecimiento esperado en el mercado)	6
2.1.1.3	Identifica quiénes son y dónde se localizan tus principales competidores, así como cuáles son sus principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas	7
2.1.2	Estrategias de mercadotecnia	7
2.1.2.1	Diseño de la imagen y descripción del producto (basándote en sus características físicas, técnicas, funcionales, ecológicas, etc.)	8
2.1.2.1.1	Uso del producto y beneficios para el consumidor	8
2.1.2.2	Precio de venta (estimación basada en benchmarking)	8
2.1.2.3	Plaza (canales de distribución para tu producto o servicio)	9
2.1.2.4	Promoción y publicidad	9
2.1.3	Desarrolla el modelo de negocio CANVAS	9
2.1.4	Conclusiones del estudio de mercado	9
3.	Estudio Técnico	10
3.1	Descripción del proceso productivo, determina la superficie de las áreas de trabajo y la	10
3.1.1	Ingeniería del proyecto	11
3.1.1.1	Descripción del proceso de producción incluye requerimientos de recursos	11



humanos y de maquinaria y equipo	11
3.1.1.2 Mapeo del proceso mediante: un diagrama de producción (OTIDA), diagrama de flujo, diagrama de tortuga o Bussines process model (BPM), según sea el caso	13 13 13
3.1.1.3 Las áreas de Administración y ventas y sus requerimientos de recursos humanos, equipo de cómputo y mobiliario y equipo de oficina	13 13
3.1.1.4 Cotización de maquinaria y equipo, equipo de cómputo y mobiliario y equipo de oficina requeridos en todas las áreas (producción, ventas y administración)	14 14 14
3.1.1.5 Requerimientos de recursos humanos y remuneraciones	15
3.1.2 Distribución de instalaciones	16
3.1.2.2 Plano de la distribución de las instalaciones	16
3.1.3 Localización de las instalaciones	16
3.1.3.1 Macrolocalización	16
3.1.3.2 Microlocalización	16
3.1.4 Conclusiones del estudio técnico	17
4 Estudio Administrativo	17
4.1 Descripción de los elementos estratégicos, recursos humanos y aspectos fiscales y legales para el inicio de actividades	17
4.1.1 Elementos estratégicos	17
4.1.1.1 Nombre, slogan, giro	17
4.1.1.2 Misión, visión, valores	17
4.1.1.3 Objetivos	18
4.1.1.4 Análisis FODA	19
4.1.2 Recursos Humanos de la empresa	19
4.1.2.1 Estructura organizacional	19
4.1.2.2 Descripción de puestos	20
4.1.2.3 Remuneraciones y contratos	22
4.1.3 Aspectos fiscales y legales de la empresa	22
4.1.3.1 Acta constitutiva	22
4.1.3.2 Requerimientos fiscales y legales para el inicio de actividades	34
4.2 Conclusiones del estudio administrativo	36



1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1 Descripción del problema o la necesidad que se pretende resolver con la implantación del proyecto.

A. A los profesores, con más de 20 años de experiencia, se les dificulta impartir clases en la modalidad online.

B. A los profesores se les dificulta elegir una plataforma para la gestión de sus clases debido a que desconocen cómo gestionar la clase en dichas plataformas, adicionalmente en el mercado existe una saturación de capacitación gratuita en línea.

C. La capacitación que existe actualmente en el mercado para el uso y manejo de plataformas no es amigable ni intuitiva para los profesores.

1.1.1 Describe la problemática o la necesidad que se pretende resolver y explica por qué y cómo se va a resolver dicha problemática y/o satisfacer la necesidad detectada; es decir, ¿por qué el mercado quiere tu producto o servicio?

Los profesores de 30 a 45 años tienen dificultad para el uso y manejo de las plataformas para impartir clases en línea; adicionalmente, los cursos y esto se debe principalmente a que muchas plataformas son poco intuitivas y carecen de contenido amigable, por lo cual los docentes estarían dispuestos a adquirir nuestro servicio.

1.1.2 Desarrolla la problemática en forma cuantitativa y cualitativa utilizando estadísticas y tendencias del mercado

Justificación cualitativa

- Nuevas herramientas de enseñanza
- Mayor calidad de clases en línea
- Eficiencia en clases
- Mejor gestión de clases

Justificación cuantitativa

Variables	Clases online sin curso	Con capacitación ProEdu
Pase de lista (por clase)	10 min	2 min
Calificación de exámenes (por parcial)	48 hrs	5 min
Tiempo de capacitación (por curso)	0 hrs	80 hrs
Horas prácticas (por curso)	0 hrs	20 hrs
Tiempo disponible para asesoría	Disponibilidad de horario escolar	Disponibilidad flexible



1.1.3 Justifica por qué que el proyecto es socialmente responsable (beneficio social y sustentabilidad)

Debido a la situación actual por el covid-19, la preparación de los profesores seguiría sufriendo una deficiencia en el uso de plataformas en línea para impartir clases y la curva de aprendizaje de los alumnos se vería altamente afectada. Desarrollar un curso de manejo de plataformas para impartir clases en línea.

1.2 Sector económico en el que se desarrolla el proyecto

1.2.1 Sector económico (primario, secundario, terciario) y especifica la actividad (agricultura, ganadería, industria, comercio y servicios)

Estamos ofreciendo un servicios por lo que nos encontramos en el sector económico terciario por el giro de este proyecto.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Análisis del entorno del mercado y diseño de estrategias de mercadotecnia

Se analizó el mercado por medio de encuestas en donde pudimos observar el comportamiento de los docentes y cómo reaccionan ante este tipo de servicios por lo que se puede ver que tendremos una buena aceptación del mercado, dentro de las estrategias de marketing por medio de redes sociales en donde se pagará \$1300 pesos por publicaciones constantes anualmente.

2.1.1 Investigación del mercado

2.1.1.1 Segmentación del mercado (mercado meta o target). Descripción en forma cualitativa y cuantitativa.

Docentes que impartan clases online haciendo uso de plataformas o programas educativos:

- Edad: mayores a 35 años (generación)
- Solían impartir clases presenciales
- No existía necesidad de uso de plataformas
- Evitaban uso de plataformas o dispositivos
- No existe una persona que los oriente (brinde apoyo)
- Simplicidad en plataformas
- Adds para control de asistencia
- Espacio para desarrollo de temas (Pizarrón virtual)
- Estrategias de curso
- Aumento de actividades (profesores)
- Falta de material visual y prácticas (Desarrollo de habilidades continuas)
- Sensación de integración: integración de alumno de apoyo (asiste al profesor para resolver dudas y beneficios para el alumno (horas de servicio)).

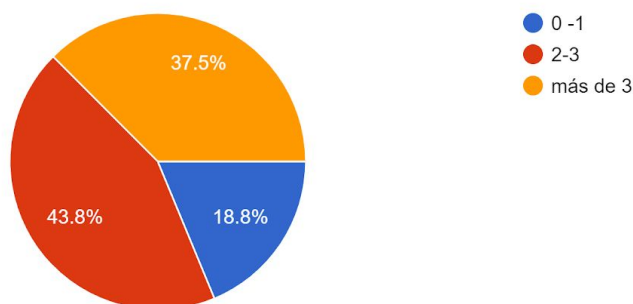


2.1.1.2 Determinación y proyección de la demanda (determina tu participación y el crecimiento esperado en el mercado)

Se realizó una encuesta a 16 docentes para determinar la aceptación del curso. La encuesta arrojó que el 87.5% de los docentes toman algún curso en línea, mientras que el 12.5% no toman ningún curso en línea. En la Escuela Superior de Cómputo existen **341** docentes, por lo que existen **298** docentes que podrían tomar el curso en línea. Sin embargo, de éstas el 12.5% no toman cursos en línea, por lo que se infiere que **43** docentes puede que no tomen el curso.

La encuesta incluía, entre otras, las siguientes preguntas:

1.¿Cuántos cursos en línea tomas al año?



Producto	Docentes que toman cursos en línea	Cursos en línea que toman al año
Curso Proedu	87.5 % (lo toman)	18.8 % (0 a 1)
		43.8 % (2 a 3)
		37.5 % (más de 3)
	12.5 % (no lo toman)	N/A

Para determinar la demanda actual del curso. Se deben considerar las respuestas de las preguntas 4 y 5 realizando los siguientes cálculos: si se multiplica el número total de docentes 341 en la Escuela Superior de Cómputo por el porcentaje de aceptación de los cursos en línea obtenido en la encuesta: 87.5% nos da un total de 298 posibles usuarios del curso ProEdu. Si clasificamos a los docentes por el número de cursos que toman al año, entonces podremos saber qué usuarios potenciales (los docentes que toman más de un curso al año) tenemos. Los cálculos serían:



Producto	Docentes que toman cursos en línea	Cursos en línea que toman al año
341	298	56 (0-1)
		130 (2-3)
		112 (más de 3)
	43	N/A

Quiere decir que de los 341 docentes en la Escuela Superior de Cómputo, el curso debe de contemplar a 242 docentes como mínimo, que son los docentes que toman más de un curso en línea al año. Esto nos ayuda para saber de qué tamaño deben ser los recursos que tengamos que crear o la disponibilidad para la asistencia a los docentes.

2.1.1.3 Identifica quiénes son y dónde se localizan tus principales competidores, así como cuáles son sus principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

Producto o servicio	Precio	Tarea o necesidad	Empresa y ubicación	Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Reto gratuito de 5 días	gratuito		ELE Internacional	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Gratis ➤ no es demandante (tiempo) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nueva modalidad en línea por Covid-19 ➤ Existencia de cursos con costo. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Duración, profundidad en temas ➤ Sin seguimiento ➤ Poca popularidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Otros cursos gratuitos ➤ Mercado en crecimiento ➤ Público sin recursos.
Capacitación en línea politécnico	gratuito		IPN Zacatenoo	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Gratis ➤ certificado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Surgió como necesidad ➤ Convenio con empresas ➤ Docentes mayores preparados. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Falta de recursos gráficos ➤ Falta de reciprocidad y práctica ➤ Curso masivo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Indisposición de los docentes ➤ Público sin recursos.
Cursos de Microsoft	Gratuito		Microsoft	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Certificado ➤ gran variación 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumento en demanda ➤ Monopolización de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poco interés en sus cursos por plataforma compleja 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Teams no está orientado a educación ➤ Deserción de producto

2.1.2 Estrategias de mercadotecnia

Nos basaremos en las cuatro P del marketing para desarrollar las estrategias de la mercadotecnia.



2.1.2.1 Diseño de la imagen y descripción del producto (basándote en sus características físicas, técnicas, funcionales, ecológicas, etc.)

Nombre del producto/ servicio	Descripción (características)			
	Físicas	Técnicas	Funcionales	Ecológicas
ProEdu	No aplica	Plataforma especializada	Prácticas guiadas	No aplica
		Adaptabilidad en navegadores web	Contacto directo con los asesores	
		Escalable	Adquisición de experiencia en el uso de las plataformas	
		Contenido multimedia		
		Diseño intuitivo		

2.1.2.1.1 Uso del producto y beneficios para el consumidor

- Seguridad al impartir clases en línea
- Habilidad intuitiva para el uso de plataformas
- Reducción de estrés
- Gusto por la docencia en línea
- Horas de asesoría
- Horas de práctica
- Costo competitivo
- Flexibilidad de horario
- Material especializado

2.1.2.2 Precio de venta (estimación basada en benchmarking)

Según el estudio realizado por medio de las encuestas hemos establecido un precio de \$350 pesos.



2.1.2.3 Plaza (canales de distribución para tu producto o servicio)

Como nuestro servicio está dirigido a profesores mediante plataformas en línea, nuestro canal de distribución es corto, ya que podemos vender directamente a nuestros usuarios.

2.1.2.4 Promoción y publicidad

Se realizará un descuento del costo del curso de capacitación en donde también se informará a los usuarios en mayor medida, para la publicidad haremos uso de redes sociales para poder abarcar un mayor mercado.

2.1.3 Desarrolla el modelo de negocio CANVAS

Socios Clave Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? Que actividades realizan nuestros socios clave? <ul style="list-style-type: none">→ Profesores→ Desarrollador de contenido→ Personal de mantenimiento de la plataforma→ Escuelas de nivel medio superior y superior.	Actividades Clave Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos? <ul style="list-style-type: none">→ Capacitación de docentes en el uso de plataformas web.→ Prácticas asistidas.→ Actualización de cursos→ Desarrollo y actualización de la plataforma.→ Diseño de contenidos (visual, gráfico, audios, videos y editorial)	Propuesta de Valor Que valor estamos entregando a los clientes? Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes? <ul style="list-style-type: none">→ Horas de práctica→ Horas de asesoría personalizada→ Flexibilidad en el horario→ Páginas web con manipulación simple para los usuarios	Relación con Clientes Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? Que relaciones hemos establecido? Cuan costosas son? Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio? <ul style="list-style-type: none">→ Trato eficiente→ Servicio amigable→ Precio accesible→ Empatía con el cliente→ Comunicación via correo electrónico o celular.	Segmentos De Clientes Para quién estamos creando valor? Quiénes son nuestros clientes mas importantes? <ul style="list-style-type: none">→ Profesores entre 30-45 años.→ Escuelas que deseen capacitar a sus profesores.
Recursos Clave Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? nuestros canales? nuestras relaciones con los clientes? nuestras fuentes de ingreso? <ul style="list-style-type: none">→ Personal: Programadores, Profesores expertos en el uso de plataformas, Creadores de contenido.→ Infraestructura: Web, local.→ Tecnología: Tecnologías web.→ Capital: Financiamiento propio		Canales A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor? Cuales son los mas rentables? Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes? <ul style="list-style-type: none">→ Web→ Correo electrónico→ Teléfono/Celular		
Estructura De Costos Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas? <ul style="list-style-type: none">→ Recursos (Hosting, base de datos, mantenimiento, diseño)→ Salarios y honorarios de profesores asociados→ Gestoría→ Trámites legales		Fuente De Ingresos Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando? Como prefieren pagar? Cuan to aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales? <ul style="list-style-type: none">→ Venta de cursos→ Transferencia bancaria (VISA, MasterCard, American Express, Banco Azteca)→ Depósito bancario→ PayPal		

2.1.4 Conclusiones del estudio de mercado

Con base en la investigación de mercado realizada, se destacan los siguientes puntos:

- ❖ Se identificó un segmento de mercado de aproximadamente 150 profesores en la Escuela Superior de Cómputo de aproximadamente 30-45 años de edad que



por la pandemia covid-19 se ven en la necesidad de utilizar plataformas para impartir clases en línea.

- ❖ De acuerdo con la encuesta aplicada del servicio “Pro-Edu” tiene una gran posibilidad de crecimiento y venta , se estima una demanda de 242 aproximadamente.
- ❖ Debido a que la situación actual no era esperada, no existen como tal competidores que ofrezcan un curso particular de capacitación, los cursos que existen de Microsoft son gratuitos pero están enfocados a su propia plataforma por lo cual el curso “Pro-Edu” se enfocará en distintas plataformas así como en la práctica.
- ❖ Se realizó un benchmarking de precios y hasta el momento el precio estimado oscila entre los 350 pesos mexicanos.
- ❖ El canal de distribución que se emplea es corto, en razón de que los cursos ProEdu se impartirán completamente en línea.
- ❖ La publicidad se hará de manera digital.

Con base en la información antes descrita, se concluye que hay factibilidad en el estudio de mercado.

3.Estudio Técnico

3.1 Descripción del proceso productivo, determina la superficie de las áreas de trabajo y la

localización de la empresa

3.1.1.3 Áreas y departamentos de la empresa			
Áreas	Departamento /Puestos		Descripción
Producción o Desarrollo	Producción	Planeación y control de la producción	Es el jefe de operaciones, se encarga de que las actividades se hagan y reporta cuando no se hacen. Soluciona las cosas cuando las actividades se estancan. Lider de docentes: Se en carga de la revisión y desarrollo junto con el equipo de docentes del desarrollo del plan de estudios. Lider de proyecto: Se encarga del diseño web y subida de recursos para la plataforma.
		Control de calidad	Equipo de docentes que prueba el curso para retroalimentación y mejoramiento del curso.
Ventas	Marketing	Ventas	Busca constantemente tratos con instituciones educativas para realizar contratos de gran escala con precios especiales.
		Promoción y publicidad	Encargado de promoción y publicidad: Gestiona procesos de marketing y desarrolla estrategias publicitarias



		Investigación de mercado	Analista de mercado: Se encargara de comparar el mercado actual y la aceptación del producto.
Administración	Finanzas	Tesorería	Las funciones de la tesorería figura como el área responsable de organizar y gestionar el flujo monetario. También como función aceptar o rechazar las acciones que puede realizar la empresa según su capital.
		Contabilidad	Contabilidad se encarga de registrar, clasificar y resumir la información de cada una de las transacciones efectuadas por la empresa, siendo además una herramienta fundamental en el desarrollo de las organizaciones.
	Recursos Humanos	Nomina	Nomina: Responsable de calcular los sueldos y salarios de los recursos.
		Capacitación y desarrollo	Equipo encargado de la capacitación de docentes para que puedan asesorar al usuario y resolverle sus dudas.

3.1.1 Ingeniería del proyecto

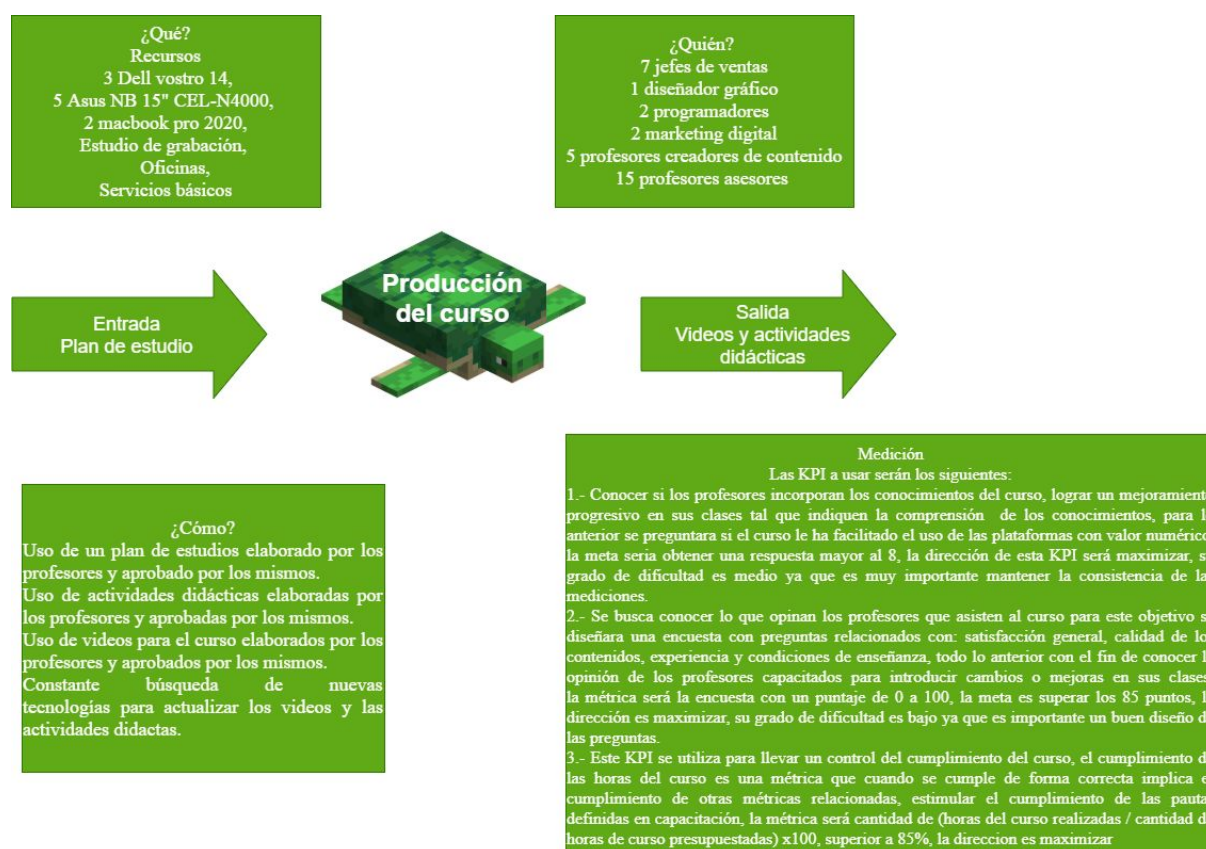
3.1.1.1 Descripción del proceso de producción incluye requerimientos de recursos humanos y de maquinaria y equipo

¿Qué y cómo se hace?			¿Quién lo hace?	¿Con qué se hace?		
No. de actividad	Nombre de la actividad	Descripción	RH. necesarios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Cómputo	Mobiliario y equipo de oficina
1.	Diseño de la plataforma	Creación de los documentos que describen las funciones y cómo se verá. Así como su ejecución.	1 diseñador gráfico 2 programadores		3 Dell vostro 14	3 cubículos 3 sillas
2.	Elaboración de plan de estudios y grabar clases		5 profesores		5 Asus NB 15" CEL-N4000	5 cubículos 5 sillas



3.	Diseño y elaboración de materiales didácticos	Elaboración de videos y material para después realizar la gestión de ellos en la plataforma según el plan de estudios.	15 profesores		Cuentan con equipo propio.	
4.	Promoción de curso	Desarrollar una estrategia publicitaria para posteriormente promover el curso por medio de las redes sociales más populares (Facebook, Instagram, Twitter)	2 personas marketing digital		2 macbook pro 2020	2 cubículos 2 sillas

3.1.1.2 Mapeo del proceso mediante: un diagrama de producción (OTIDA), diagrama de flujo, diagrama de tortuga o Bussines process model (BPM), según sea el caso



3.1.1.3 Las áreas de Administración y ventas y sus requerimientos de recursos humanos, equipo de cómputo y mobiliario y equipo de oficina

Áreas	Departamentos/Puestos		R.H Necesarios	Equipo de cómputo	Mobiliario y equipo de oficina
Producción	Producción	Planeación y control de la producción	5 docentes (equipo plan de estudio) 1 jefe de operaciones	6 asus expertbook p1440fa	6 cubículos
		Control de calidad	Equipo de pruebas (2 docentes)	2 dell vostro 14	2 cubículos
Ventas	Marketing	Ventas	2 encargados de ventas	2 Macbook pro	Turno Mixto (mitad de turno home office mitad presencial)



		Promoción y publicidad	1 publicista	1 Macbook pro	Turno Mixto (mitad de turno home office mitad presencial)
		Investigación de mercado	1 analista de mercado	1 Macbook pro	Turno Mixto (mitad de turno home office mitad presencial)
Administración	Finanzas	Tesorería	1 tesorero (contador)	1 asus expertbook p1440fa	1 cubículo
		Contabilidad	1 Contador	1 asus vivobook	1 cubículo
	Recursos Humanos	Sueldos y salarios	1 contador	1 asus expertbook p1440fa	1 cubículo
		Capacitación y desarrollo	1 capacitador especializado en plataformas	1 asus expertbook p1440fa	1 cubículo

3.1.1.4 Cotización de maquinaria y equipo, equipo de cómputo y mobiliario y equipo de oficina requeridos en todas las áreas (producción, ventas y administración)

3.1.1.4 Cotización de activos fijos para todas las áreas de la empresa								
Áreas	Equipo de cómputo				Mobiliario y equipo de oficina			
	Descripción y proveedor	C.U	Cantidad	C.T	Descripción y proveedor	C.U	Cantidad	C.T
Producción, desarrollo de software o prestación de recursos	Grupo CID: 6 asus expertbook p1440fa 2 dell vostro 14	\$17,569.00	8 recursos	\$105,414.00	Office depot: Escritorio Ejecutivo Línea Italia Quattr Basic SILLA BASICA CAROLINA	escritorio: \$2099 silla: \$419	8 escritorios 8 sillas	cubículos: \$16972 sillas: \$3352
Ventas	Grupo CID: 4 Macbook pro	\$18,000.00	4 recursos	\$72,000.00				



Administración	Grupo CID: 3 asus expertbook p1440fa1 asus vivobook	\$12,000.00	4 recursos	\$48,000.00	Office depot: Escritorio Ejecutivo Línea Italia Quattr Basic SILLA BASICA CAROLINA	escritorio: \$2099 silla: \$419	4 escritorios 4 sillas	cubículos: \$8486 sillas: \$1676
----------------	--	-------------	------------	-------------	--	---------------------------------------	---------------------------	-------------------------------------

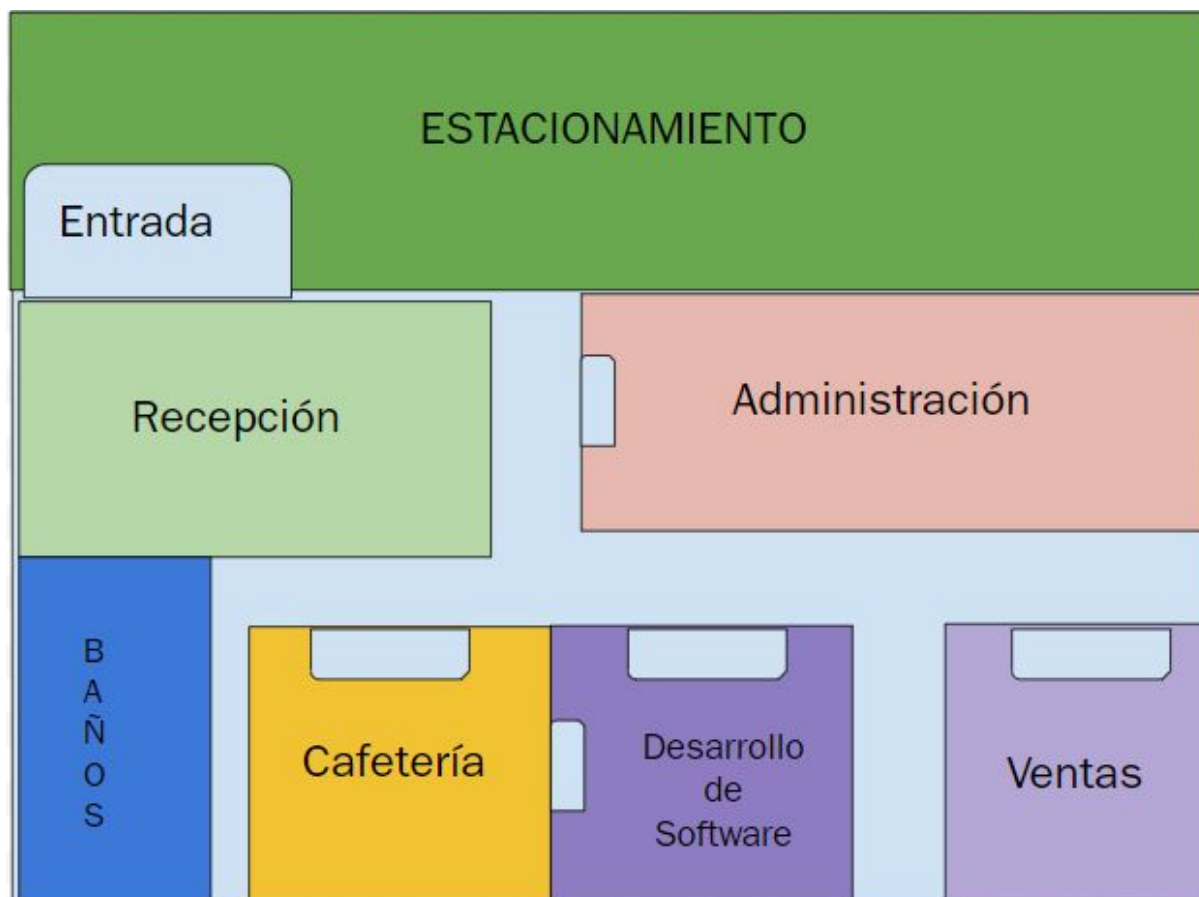
3.1.1.5 Requerimientos de recursos humanos y remuneraciones

3.1.1.5 Requerimientos de recursos humanos y remuneraciones							
Áreas	Puesto	Remuneración mensual	35% prestaciones sobre la remuneración mensual	Remuneración mensual (C+D)	Cantidad de personal	Remuneración mensual total	Remuneración anual
Producción, desarrollo de Software	Jefe de Operaciones	\$30,000	\$10,500	\$40,500	1	\$40,500	\$486,000
	Personal de planeación	\$10,000	\$3,500	\$13,500	5	\$67,500	\$810,000
	Personal de pruebas	\$10,000	\$3,500	\$13,500	2	\$27,000	\$324,000
Ventas	Encargado de ventas	\$15,000	\$5,250	\$20,250	2	\$40,500	\$486,000
	Publicista	\$10,000	\$3,500	\$13,500	1	\$13,500	\$162,000
	Analista de mercado	\$20,000	\$7,000	\$27,000	1	\$27,000	\$324,000
Administración	Tesorero	\$15,000	\$5,250	\$20,250	1	\$20,250	\$243,000
	Contador	\$20,000	\$7,000	\$27,000	2	\$54,000	\$648,000
	Capacitador	\$10,000	\$3,500	\$13,500	1	\$13,500	\$162,000
					Totales	\$303,750	\$3,645,000



3.1.2 Distribución de instalaciones

3.1.2.2 Plano de la distribución de las instalaciones



3.1.3 Localización de las instalaciones

3.1.3.1 Macrolocalización

México

3.1.3.2 Microlocalización

Factor relevante	Peso asignado	Polanco		Santa fe		Satélite	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Cercanía del mercado	0.15	9	1.35	9	1.35	9	1.35
Colaboradores (Docentes)	0.25	8	2.00	9	2.25	8	2
Costos de insumos	0.2	6	1.20	5	1	7	1.4



Costo de la vida	0.2	8	1.60	7	1.4	9	1.8
Calidad Servicios	0.2	6	1.20	5	1	8	1.6
Suma	1		7.35		7		8.15

3.1.4 Conclusiones del estudio técnico

- Gracias al análisis de las cualidades que requieren los puestos de nuestra empresa, hemos descrito con gran puntualidad los puestos más importantes que consideramos. Además, el diagrama de tortuga nos hizo ver mucho más claro qué puntos debemos de tomar en cuenta en el diseño y el desarrollo del servicio.
- Hacer estos análisis hace que sea mucho más fácil hacer listas de lo que nos falta y lo que ya tenemos, además de que hace mucho más sencillo tomar decisiones como el de dónde ubicamos la empresa: por el método cualitativo por puntos decidimos que la ubicación sería en ciudad satélite además hemos logrado cuantificar los gastos necesarios para poder realizar la construcción de la empresa para el pago total de los empleados sería un costo \$3,645,000 de pesos para la remuneración de recursos humanos, para el equipo de cómputo se espera un costo de \$225,414.00 pesos y un costo de \$30,486 para mobiliario dando en total una **suma de \$3,900,900 pesos.**

4 Estudio Administrativo

4.1 Descripción de los elementos estratégicos, recursos humanos y aspectos fiscales y legales para el inicio de actividades

4.1.1 Elementos estratégicos

4.1.1.1 Nombre, slogan, giro

Nombre legal: Cursos para la educación en línea S.A. de C.V.

Nombre Comercial: ProEdu

Eslogan:

El futuro de la educación es hoy

4.1.1.2 Misión, visión, valores

Misión: Generar una generación de profesores capaces de impartir clases en esta nueva modalidad en línea, viendo siempre por la calidad de la enseñanza y la preparación de generaciones futuras.

Visión: Evolucionar de una respetada y confiable compañía de capacitación a una respetada y confiable compañía que vela por la educación de las nuevas generaciones.

Valores:

Profesionalismo en la realización de nuestros trabajos.

Responsabilidad con nuestros clientes y nuestros capacitadores.

Organización dentro de la empresa.

Eficiencia en nuestros procesos y nuestras métricas.



Dedicación a la enseñanza de nuevas generaciones.

Unidad con la comunidad para una mejor educación.

4.1.1.3 Objetivos

Objetivos de la alta gerencia:

1. Aumentar de ventas 10% para finales del 2021, por medio de estrategias de marketing y llevando una mejor relación con el cliente.
2. Registrar la empresa como Institución Educativa ante la Secretaría de Educación Pública en julio de 2022, realizando una solicitud de registro.
3. Ampliar la gama de planes de estudio para desarrollar nuevos cursos para finales del 2021, investigando nuevas necesidades de los profesores.

Objetivos de gerencia media:

Comerciales:

1. Aumentar la publicidad de un año mediante el uso de redes sociales y anuncios vía internet.
2. Aumentar la cartera de clientes con 2 o más escuelas donde el total de profesores de todas ellas sea más de 10 000 para el tercer trimestre de 2021.

De operación:

1. Desarrollar en dos años una plataforma web propia con todos los servicios, videoconferencia, sistema de cobro y base de datos.
2. Ampliar las funciones del departamento de planeación para abarcar los demás objetivos para la primera mitad del año 2021.

De capital humano:

1. Aumentar los recursos humanos (docentes) para la impartición de asesorías por el incremento de ventas en el segundo trimestre de 2021.
2. Estandarizar la contratación de recursos en un plazo de 6 meses en donde los docentes cuenten con maestría en su área de especialización.

Financieros:

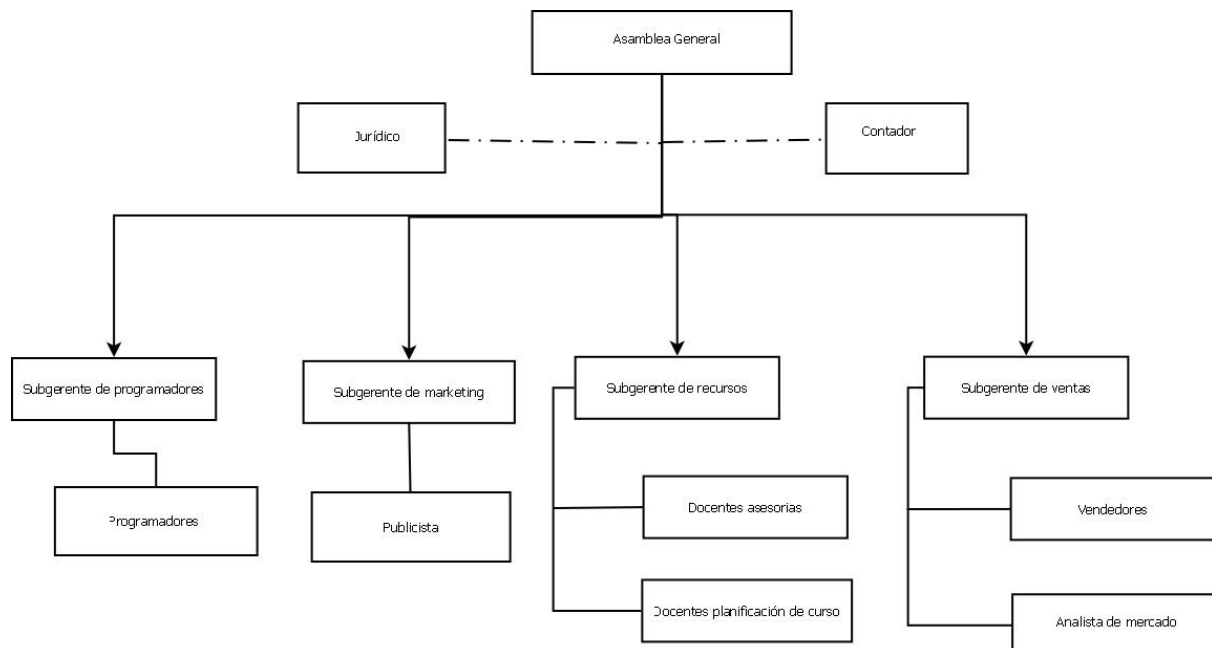
1. Llegar al punto de equilibrio en un año con las ventas que se generarán.
2. Tener mayor rentabilidad que el CETES a 28 días en un año.

4.1.1.4 Análisis FODA



4.1.2 Recursos Humanos de la empresa

4.1.2.1 Estructura organizacional





4.1.2.2 Descripción de puestos

Análisis y descripción de puestos

Fecha de elaboración: 27/11/2020

Fecha de revisión: 27/11/2020

I. Datos de identificación del puesto

Puesto:	Docente asesor
Nivel jerárquico:	Operativo
Reporta a:	Encargado de recursos educativos
Supervisa a:	No tiene personal a cargo
Jornada de trabajo:	Turno matutino 8:00 a 16:00 horas

II. Descripción

Descripción genérica

Imparte asesorías y apoyo en la realización de prácticas del curso ProEdu.

Descripción específica

Actividades principales y constantes

1. Apoyo a los estudiantes en la solución de prácticas.
2. Brindan asesorías a los estudiantes durante la realización de su curso.
3. Llevar seguimiento mensual de las actividades en su tiempo de asesorías.

Actividades periódicas y eventuales

1. Resolver dudas específicas de los alumnos.
2. Presentarse al seguimiento docente.

III. Análisis

Conocimientos y complejidades de las funciones	Experiencia:	Indistinto
	Formación académica:	Maestría
	Conocimientos:	Específico del uso de plataformas Específico de su área de conocimiento
	Actividades realizar:	a Sencillas, diferentes, pero relacionadas entre sí



	Nivel de instrucción:	Requiere órdenes específicas, fijas y claras
	Bases de acción:	Requiere observar y realizar estrategias de educación para los alumnos
	Criterio:	Alto, basado en empatía y tolerancia
	Habilidad normal:	Requiere el uso de computadora además de ser tolerante con el alumnado y poder trabajar bajo estrés.
Responsabilidades	Por el desarrollo del trabajo:	Trabajo bajo supervisión moderada.
	Por dirección y supervisión:	No tiene actividades de dirección y supervisión
	Por el manejo de fondos:	No maneja fondos
	Por el manejo de activo fijo:	No maneja ningún activo
	Relaciones externas:	Mantiene relaciones laborales vía virtual.
	Relaciones internas:	Cada dos meses se presenta al seguimiento del docente en las oficinas ProEdu.
	Información confidencial: Oportunidad en la presentación	Maneja información de mediana importancia como: datos personales de los alumnos que debe conservar privados, así como el progreso e historial del alumno a través del curso.
	Por la seguridad de otros:	Responde a su propia seguridad y de la de terceros
Esfuerzo	Esfuerzo mental:	Medio durante períodos cortos e intermitentes
	Probabilidad del error:	Por proporcionar información errónea.
	Esfuerzo físico requerido:	En sus labores diarias requiere de movimientos fáciles y simples, manejo de materiales y equipo ligero y muy esporádicamente aplica esfuerzo físico considerable cuando realiza actividades de recolección y embarque de materiales.



permiso correspondiente, que protocolizo y agrego al apéndice de este instrumento bajo la letra “A”, y que se insertará más adelante.-----

-----ESTATUTOS:-----

ARTICULO PRIMERO.- La DENOMINACIÓN de la sociedad es “Cursos ProEdu”, seguida de las palabras “SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE”, o de sus iniciales, “S.A. DE C.V.”-----

ARTICULO SEGUNDO.- El DOMICILIO SOCIAL es la Ciudad de México, en donde se celebrarán las Asambleas Generales de Accionistas.-----

La sociedad podrá establecer agencias o sucursales en cualquier parte de la República o del Extranjero, y en los contratos que celebre podrá estipular domicilios convencionales.-----

ARTÍCULO TERCERO.- La DURACIÓN de la sociedad es por tiempo indefinido

ARTÍCULO CUARTO.- La sociedad tendrá por OBJETO:-----

a. La prestación de servicios digitales en plataformas en toda la república mexicana permitidos por la ley relacionados a la educación en línea.-----

b. La contratación y subcontratación de todo tipo de personal, mexicano o extranjero, técnico, administrativo, comercial o profesional de cualquier especialidad que sean necesarios para prestar los servicios relacionados en los incisos anteriores.-----

c. La adquisición y uso por cualquier título legal, de toda clase de bienes muebles e inmuebles urbanos y suburbanos nacionales y extranjeros que sean necesarios o convenientes para el desarrollo de las anteriores finalidades.-----

d. La compra, venta, arrendamiento, construcción, agencia, comisión, corretaje, urbanización, mantenimiento, administración y comercio en general de toda clase de bienes inmuebles.-----

e. La venta, comercialización, promoción, comisión, consignación, representación, distribución, arrendamiento, subarrendamiento, acondicionamiento, adaptación, intercambio, comercio en general de toda clase de bienes, servicios educativos en línea permitidos por la Ley, equipo, herramientas necesarias para el desarrollo de sus partes, accesorios de toda clase de actividades conexas o complementarias de las mencionadas en el presente objeto social.-

f. En general celebrar tanto en México como en el extranjero toda clase de contratos, inventos, actos públicos que sean anexos o conexas, necesarios o convenientes para la realización de su objeto social, que tenga carácter preponderantemente económico.-----



g. Ejecutar toda clase de actos de comercio, pudiendo comprar, vender, importar y exportar toda clase de artículos relacionados con su objeto social.-----

h. En general la sociedad podrá celebrar toda clase de actos, convenios y contratos, ya sean mercantiles o civiles o de cualquier naturaleza, que se relacionen con su objeto social.

ARTÍCULO QUINTO.- El CAPITAL SOCIAL será VARIABLE, con un MÍNIMO FIJO de Doscientos mil pesos, MONEDA NACIONAL, representado por Cien ACCIONES, todas ellas NOMINATIVAS, con un valor nominal de dos mil pesos, MONEDA NACIONAL, cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas; y un MÁXIMO VARIABLE ILIMITADO.

ARTÍCULO SEXTO.- El acuerdo de AUMENTO O DISMINUCIÓN del capital social, en la PARTE VARIABLE, será tomado en la Asamblea General Ordinaria de Accionistas, y el acta de la misma no requerirá de protocolización ante Notario, de acuerdo con lo dispuesto por el Capítulo Octavo de la Ley General de Sociedades Mercantiles.-----

En cualquier caso, los accionistas tendrán DERECHO DE PREFERENCIA para suscribir las nuevas acciones en proporción al número de las que sean titulares, pero no podrán emitirse nuevas acciones sino hasta que las precedentes hayan sido íntegramente pagadas.-----

La misma Asamblea fijará la forma y términos en que deberán hacerse las correspondientes emisiones o amortizaciones de acciones.-----

La sociedad llevará un LIBRO DE REGISTRO DE ACCIONES NOMINATIVAS, en el que deberá constar el nombre, nacionalidad y domicilio de cada accionista, la indicación de las acciones que le pertenezcan y de las transmisiones que se efectúen y sólo reconocerá como titular a quien con ese carácter aparezca inscrito en dicho Libro.-----

Cada inscripción que se efectúe conforme a lo anterior, deberá ser firmada por el Secretario de la sociedad.-----

ARTÍCULO SÉPTIMO.- La sociedad deberá cumplir con la Ley de Inversión Extranjera, y en especial con las disposiciones del Reglamento de dicha ley.-----

ARTICULO OCTAVO.- Las ACCIONES de la sociedad conferirá iguales derechos a sus tenedores; contendrán los datos a que se refiere el artículo ciento veinticinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles y el texto del Artículo Décimo Séptimo de estos estatutos; y los títulos o certificados de dichas acciones podrán amparar una o varias y deberán ser firmados por dos de los miembros del Consejo de Administración o por el o los Administradores Generales, en su caso.-----



Mientras se expidan los títulos definitivos se emitirán certificados provisionales que deberán ir firmados por las mismas personas que los definitivos.-----

ARTICULO NOVENO.- La ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD estará confiada a uno o varios Administradores Generales, o a un Consejo de Administración compuesto de dos o más miembros, quienes podrán ser o no accionistas; y si la Asamblea que los nombre lo considera necesario y por decisión expresa de la misma, deberán caucionar su manejo, por el monto, forma y términos que la propia Asamblea determine.-----

Durarán en su encargo mientras no sean removidos del mismo por la citada Asamblea y en sus faltas temporales o absolutas serán suplidos por la persona que nombre la referida Asamblea.

Igualmente podrán designarse los funcionarios y apoderados que se estime conveniente, quienes tendrán las facultades y obligaciones que se les confieran al hacerse sus nombramientos.-----

Toda minoría de accionistas que represente un veinticinco por ciento del capital social nombrará cuando menos un consejero o administrador, cuando estos sean tres o más.-----

En caso de que se haya optado por Consejo de Administración, para constituir quórum será necesaria la presencia de la mayoría de sus miembros y las resoluciones se tomarán por voto de la mayoría del número total de sus integrantes.-----

Las resoluciones tomadas fuera de sesión del Consejo, por unanimidad de votos de los Consejeros tendrán para todos los efectos legales, la misma validez que si hubieren sido adoptadas en sesión de Consejo, siempre que se confirmen por escrito.-----

ARTÍCULO DÉCIMO.- El ADMINISTRADOR GENERAL, los ADMINISTRADORES GENERALES o el CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, cada uno en su caso, tendrán la Representación Legal de la Sociedad, llevarán la firma social y tendrán el más amplio PODER GENERAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS, con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la Ley, PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN Y PARA ACTOS DE DOMINIO, en los términos de los tres primeros párrafos del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro y del artículo dos mil quinientos ochenta y siete, ambos del Código Civil Federal, para el Distrito Federal, y sus correlativos de los Códigos Civiles de los demás Estados de la República Mexicana, y de una manera simplemente enunciativa, pero no limitativa, tendrán las siguientes FACULTADES: I.- Administrar los bienes y negocios de la sociedad; II.- Celebrar, modificar, novar y rescindir contratos que se relacionen directa o indirectamente con los negocios de la sociedad; III.- Contraer préstamos; IV.- Adquirir los bienes que permitan las Leyes; V.- Enajenar o gravar los bienes de la sociedad; VI.- Transigir, comprometer en árbitros o arbitradores, renunciar el domicilio de la sociedad y someterla a otra jurisdicción; VII.- Representar a la sociedad ante particulares y ante toda clase de Autoridades Judiciales, Administrativas, del Trabajo y Juntas de Conciliación y Arbitraje,



ya sean federales, estatales, municipales o locales, y ante árbitros y arbitradores, con el poder más amplio, inclusive para articular y absolver posiciones; recusar y desistirse, aún de juicios constitucionales de amparo; para consentir sentencias; para presentar querellas y denuncias en materia penal, desistirse de ellas, constituirse en parte civil y coadyuvar con el Ministerio Público; y para presentar posturas en remates y obtener la adjudicación de bienes; VIII.- Establecer agencias o sucursales en cualquier lugar de la República o del Extranjero; IX.- Otorgar, suscribir con cualquier carácter, avalar y negociar en cualquier forma toda clase de títulos y operaciones de crédito, en los términos del artículo noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; X.- Nombrar y remover a los Gerentes, Sugerente, agentes, empleados y apoderados de la sociedad, fijándose sus atribuciones y emolumentos; XI.- Poder general para actos de dirección y administración en materia laboral, para comparecer ante cualquier Autoridad Laboral en calidad de patrón, y por tanto con la representación patronal en cualquier etapa de los juicios y procedimientos en materia del trabajo, y especialmente para comparecer a audiencias en la etapa conciliatoria en los juicios de orden laboral, para celebrar a nombre de la empresa los convenios que de dichas audiencias pudieran derivar, así como en forma especial para articular y absolver posiciones en dichas actuaciones, en los términos más amplios que requiera la legislación laboral y demás disposiciones aplicables; XII.- Poder especial, pero tan amplio y bastante como en Derecho se requiera, para representar a la Sociedad ante particulares y ante toda clase de empresas o personas, gubernamentales o privadas, de participación estatal, organismos descentralizados, fideicomisos, dependencias y entidades del Poder Ejecutivo Federal, de los Estados o de los Municipios, y para comparecer y tramitar ante ellas todo asunto relacionado con la celebración de concursos y licitaciones; para realizar las ventas de los productos de la sociedad; para firmar las ofertas; para firmar las cartas de garantía que deban expedirse; para participar en los actos de apertura de ofertas y firmar las actas correspondientes; para firmar los pedidos o contratos que deriven de dichos concursos y licitaciones; para presentar toda clase de inconformidades y objeciones, cualquiera que sea el término con el que se les designe; para firmar todos los documentos que se requieran en el ejercicio del presente mandato; XIII.- Conferir y revocar poderes generales y especiales y en general delegar todas o partes de sus facultades, incluida la representación legal y patronal, sin que ello implique restricción alguna en su ejercicio, mismo que siempre le estará conferido además al propio órgano de administración; XIV.- Ejecutar los acuerdos de la Asamblea; y XV.- Celebrar los contratos y ejecutar todos los actos que requiera la marcha ordinaria de los negocios de la sociedad.-----

La Asamblea General Ordinaria de Accionistas podrá ampliar o restringir las anteriores facultades.-----

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.- Para la VIGILANCIA de la sociedad, la Asamblea General Ordinaria de Accionistas nombrará uno o más COMISARIOS, quienes tendrán todas las facultades y obligaciones que les señala la Ley General de Sociedades Mercantiles, y si la Asamblea que los nombre lo considera necesario y por decisión expresa de la misma, deberán caucionar su manejo, por el monto, forma y términos que la propia Asamblea determine.-----



Durarán en su encargo mientras no fueren removidos del mismo por la indicada Asamblea, y en caso de liquidación desempeñarán respecto de los liquidadores las mismas facultades que tienen respecto de los órganos de administración.-----

ARTICULO DECIMO SEGUNDO.- La ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS es el órgano supremo de la sociedad, con facultades para acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta; sus resoluciones serán cumplidas por las personas que en ellas se designen, y a falta de designación, por el órgano de administración.-----

Las Asambleas Generales son ORDINARIAS y EXTRAORDINARIAS. Son Asambleas Extraordinarias las que se reúnan para tratar cualquiera de los asuntos enumerados en el artículo ciento ochenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles; y son Ordinarias todas las demás.-----

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO.- Las CONVOCATORIAS para las Asambleas deberán hacerse por el Administrador General, o por el Consejo de Administración, o por el o los Comisarios, mediante la publicación de un aviso en el Diario Oficial de la Federación o en cualquier otro periódico de los de mayor circulación del domicilio de la sociedad, cuando menos quince días antes de la fecha señalada para su celebración, y contendrán la fecha, hora y lugar de la reunión, el Orden del Día e irán firmadas por quien las haga. No será necesaria la publicación de convocatoria cuando todos los accionistas estén de acuerdo en efectuar y en el momento de la votación esté representada la totalidad de las acciones.-----

Las resoluciones tomadas fuera de Asamblea, por unanimidad de los accionistas que representen la totalidad de las acciones con derecho a voto o de la categoría especial de acciones de que se trate, en su caso, tendrán para todos los efectos legales la misma validez que si hubieren sido adoptadas en Asamblea General o Especial, respectivamente, siempre que se confirmen por escrito.-----

Los accionistas podrán hacerse representar en las Asambleas por mandatario constituido en carta-poder otorgada ante dos testigos.-----

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO.- En las Asambleas cada acción dará derecho a un voto; y habrá QUÓRUM cuando se reúna, por lo menos, el cincuenta uno por ciento del capital social, si se tratare de Asambleas Ordinarias, y el setenta y cinco por ciento de dicho capital si se tratare de Asambleas Extraordinarias.-----

Las RESOLUCIONES de las Asambleas serán válidas si se toman por mayoría de votos que representen cuando menos el cincuenta y cinco por ciento del capital social, en todos los casos, ya se trate de Asambleas Ordinarias o Extraordinarias y ya sea en primera, segunda o ulterior convocatoria.-----



Serán presididas por la persona que en la misma Asamblea se designe y actuará como Secretario la persona que designe el Presidente.-----

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO.- La DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES sólo podrá hacerse después de que hayan sido debidamente aprobados por la Asamblea General Ordinaria los estados financieros que las arrojen.-----

De las utilidades netas deberá separarse anualmente un cinco por ciento, cuando menos, para formar el FONDO DE RESERVA LEGAL, hasta que éste importe el veinte por ciento del capital social; y de la misma manera deberá ser reconstituido cuando por cualquier motivo disminuyere.

Las UTILIDADES que se obtengan se distribuirán entre todos los accionistas, en proporción al número de sus acciones, o en su caso, al importe exhibido de las mismas.-----

Las PÉRDIDAS serán soportadas en la misma proporción, sin que en ningún caso deba ningún accionista responder de ellas más que con el importe de sus acciones.-----

Los fundadores no se reservan participación especial alguna, aparte de la que corresponda al número de sus acciones.-----

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.- Para la DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN de la sociedad se observará lo ordenado por la Ley General de Sociedades Mercantiles. Disuelta la sociedad, se pondrá en liquidación, que estará a cargo de uno o más Liquidadores los cuales procederán según las bases fijadas por la Asamblea Extraordinaria respectiva, y en defecto de tales bases, conforme lo disponen los capítulos X y XI de la mencionada Ley.-----

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO.- La sociedad es de NACIONALIDAD MEXICANA. Los socios extranjeros actuales o futuros de la sociedad se obligan formalmente con la Secretaría de Relaciones Exteriores a considerarse como nacionales respecto de las acciones de la sociedad que adquieran o de que sean titulares, así como de los bienes, derechos concesiones o participaciones o intereses de que sea titular la sociedad, o bien de los derechos y obligaciones que deriven de los contratos en que sea parte la propia sociedad con autoridades mexicanas, y a no invocar la protección de su Gobierno, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación las participaciones sociales que hubieren adquirido.-----

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO.- En todos los casos no previstos expresamente en estos estatutos se aplicarán las disposiciones relativas de la Ley General de Sociedades Mercantiles.-----

ARTÍCULOS

TRANSITORIOS:-----

PRIMERO.- El CAPITAL SOCIAL MÍNIMO FIJO de la sociedad, establecido en el artículo quinto de los estatutos, en este acto queda íntegramente suscrito de la siguiente manera:----- ACCIONISTAS -----ACCIONES -----VALOR -----Pali García Daniela Itzel.-----Quince acciones,treinta mil



pesos, moneda
nacional.
15 \$ 30,000.00 Sánchez Valdivia
Natalia Lisset
Quince
acciones,treinta mil, pesos, moneda
nacional.
15 \$ 30,000.00 Salvador
Bucio Pedro
Armando
Diez acciones, veinte mil pesos, moneda
Nacional. 15 \$
30,000.00
Martínez Coronel Brayan Yosafat
diez acciones, veinte mil pesos,
moneda
Nacional. 10 \$
20,000.00
Ramírez Olvera Guillermo
diez acciones, veinte mil pesos, moneda
Nacional. 10 \$
20,000.00
Sánchez Méndez Edmundo José
Diez acciones, veinte mil pesos, moneda
Nacional.
10 \$ 20,000.00
Vargas Espino Carlos Hassan
Veinticinco acciones, veinte mil pesos, moneda
Nacional.
25 \$ 50,000.00
TOTAL: CIEN ACCIONES, Doscientos



MIL PESOS, MONEDA NACIONAL. -----100 ----- \$
200,000.00-----

Los accionistas manifiestan que han pagado el importe total de las acciones que suscriben, en dinero efectivo que se encuentra depositado en la caja de la sociedad.-----

SEGUNDO.- Los fundadores, para cumplir con lo dispuesto por el artículo sexto de la Ley General de Sociedades Mercantiles, por unanimidad de votos, salvando el suyo el interesado en cada caso, tomaron las siguientes:

----- R E S O L U C I O N E S -----

1.- La sociedad será dirigida y administrada por un ADMINISTRADOR GENERAL y al efecto, designan al señor Vargas Espino Carlos Hassan, quien para el ejercicio de su cargo gozará de todas y cada una de las facultades que se le confieren al órgano de administración en el artículo décimo de los estatutos sociales, los cuales se tienen aquí por íntegramente reproducidos como si a la letra se insertasen.

2.- Se designa COMISARIO de la sociedad al señor Brayan Yosafat Martínez Coronel.

3.- Se CONFIERE y OTORGA el PODER GENERAL de “Cursos ProEdu”, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, en favor de los señores, Sánchez Méndez Edmundo José, Ramírez Olvera Guillermo, Martínez Coronel Brayan Yosafat, Salvador Bucio Pedro Armando, Sánchez Valdivia Natalia Lisset, Pali García Daniela Itzel, Vargas Espino Carlos Hassan para que lo ejerciten con las siguientes facultades-----

a).- CONJUNTA o INDIVIDUALMENTE, indistintamente, PODER GENERAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS, con todas las facultades generales y con todas las facultades especiales que requieran poderes o cláusulas especiales conforme a las disposiciones legales, sin limitación alguna, y con la amplitud de lo dispuesto por el primer párrafo del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro, y del artículo dos mil quinientos ochenta y siete, ambos del Código Civil para el Distrito Federal y de sus correlativos de los Códigos Civiles de todas las entidades federativas de los Estados Unidos Mexicanos, entre las que, de una manera simplemente enunciativa, pero no limitativa, se citan de manera expresa las siguientes facultades: para intentar, ejercitar, continuar y desistirse de toda clase de acciones, instancias y procedimientos, aún de juicios de amparo; para formular y ratificar denuncias y querellas penales, desistirse de las mismas y otorgar perdón, cuando proceda; para coadyuvar con el Ministerio Público, para constituirse en parte civil y para obtener la reparación civil del daño; para transigir; para comprometer en árbitros y arbitradores; para articular y absolver posiciones, inclusive las de carácter meramente personal; para recusar; para reconocer firmas y documentos; para consentir sentencias; para recibir pagos; para hacer posturas, pujas y mejoras en remates y obtener la adjudicación de bienes; para ejecutar todos los demás actos expresamente autorizados por la Ley; y en general para comparecer ante particulares y ante toda clase de Tribunales y Autoridades, Judiciales y Administrativas, incluyendo las penales, civiles,



fiscales, del trabajo, y de cualquier otra naturaleza, ya sean Federales, Estatales, Municipales o locales.

b).- CONJUNTA o INDIVIDUALMENTE, indistintamente, PODER GENERAL PARA ADMINISTRAR BIENES, con la amplitud de lo dispuesto por el segundo párrafo del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal, y sus artículos correlativos de los Códigos Civiles de todas las entidades federativas de los Estados Unidos Mexicanos.

c).- SIEMPRE MANCOMUNADAMENTE DOS CUALESQUIERA DE ELLOS, PODER GENERAL PARA EJERCER ACTOS DE DOMINIO, con la amplitud de lo dispuesto por el tercer párrafo del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal, y sus artículos correlativos de los Códigos Civiles de todas las entidades federativas de los Estados Unidos Mexicanos.

Y d).- SIEMPRE MANCOMUNADAMENTE DOS CUALESQUIERA DE ELLOS, PODER PARA OTORGAR Y SUSCRIBIR con cualquier carácter toda clase de TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO, sin limitación alguna, pudiendo emitir, endosar, avalar, ceder y en general negociar los mismos por cualquier medio legal, con la amplitud de lo dispuesto en el artículo noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

TERCERO.- Los comparecientes se hacen sabedores en este acto de la obligación que les impone la Ley, de dar aviso de la constitución de la presente sociedad a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dentro del mes siguiente a la fecha de firma de esta escritura, para los efectos de su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, así como de que el suscrito Notario presentará dentro del término de Ley, el aviso a que se refiere el artículo veintisiete del Código Fiscal de la Federación ante las autoridades correspondientes.

CEDULAS.- El Notario autorizante hace constar que para los efectos del artículo veintisiete del Código Fiscal de la Federación, octavo párrafo, se agregará al apéndice de este instrumento bajo la letra “B”, copia cotejada de la cédula de identificación fiscal de cada uno de los accionistas de la Sociedad.

PERMISO DE LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES:-

“Al margen superior izquierdo: DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS JURÍDICOS.- DIRECCIÓN DE PERMISOS ARTICULO 27 CONSTITUCIONAL.- SUBDIRECCIÓN DE SOCIEDADES.- Al margen superior derecho.- Un sello con el Escudo Nacional que dice: ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.- SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.

SRE.- PERMISO.- 0628391.- EXPEDIENTE.-20070905353.- FOLIO.-083262095739.- Al centro: De conformidad con lo dispuesto por los artículos 27, fracción I de la



Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 28, fracción V de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 15 de la Ley de Inversión Extranjera y 13, 14 y 18 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, y en atención a la solicitud presentada por el (la) Sr (a) Vargas Espino Carlos Hassan con fundamento en lo dispuesto por los artículos 34 fracción IV del Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores en vigor y sexto del ACUERDO por el que se reforma el diverso por el que se delegan facultades en los servidores públicos de la Secretaría de Relaciones Exteriores que se indican, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 29 de noviembre de 2006, se concede el permiso para constituir una SA DE CV bajo la siguiente denominación: "Cursos ProEdu".- Este permiso, quedará condicionado a que en los estatutos de la sociedad que se constituya, se inserte la cláusula de exclusión de extranjeros o el convenio previsto en la fracción I del Artículo 27 Constitucional, de conformidad con lo que establecen los artículos 15 de la Ley de Inversión Extranjera y 14 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.- Cabe señalar que el presente permiso se otorga sin perjuicio de lo dispuesto por el artículo 91 de la Ley de la Propiedad Industrial.- Este permiso quedará sin efectos si dentro de los noventa días hábiles siguientes a la fecha de otorgamiento del mismo, los interesados no acuden a otorgar ante fedatario público el instrumento correspondiente a la Constitución de que se trata, de conformidad con lo establecido por el artículo 17 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.- Asimismo, el interesado deberá dar aviso del uso de la denominación que se autoriza mediante el presente permiso a la Secretaría de Relaciones Exteriores dentro de los seis meses siguientes a la expedición del mismo, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 18 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.- México, D.F., a 13 de septiembre de 2007.- EL SUBDIRECTOR.- Una firma.- ERNESTO ZAVALA HERNÁNDEZ.- Otro sello con el Escudo Nacional que dice: ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.- SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.- 21 FEB. 2007.- DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS JURÍDICOS."

--

GENERALES.- Los otorgantes manifestaron bajo protesta de decir verdad, por sus generales, ser:

el señor Vargas Espino Carlos Hassan, mexicano por nacimiento, originario de Lazaro Cardenas, Estado de Michoacán, nacido el cuatro de febrero de mil novecientos noventa y nueve, soltero, ingeniero, con domicilio en calle galeana número 48, Colonia centro, Lazaro Cardenas, Estado de Michoacán y con registro federal de contribuyentes: "VAEC-810508RP9 ";-----

El señorita Natalia Lisset Sanchez Valdivia , de nacionalidad mexicana, originario de la Ciudad de México, nacido el diez de septiembre de mil novecientos setenta y ocho, soltero, arquitecto, con domicilio en Boulevard de las cruces número ciento trescientos veintiséis, Colonia Buenavista, delegación Cuajimalpa, México, Ciudad de México; y con registro federal de contribuyentes: SAAR781010MC1,



la señorita Daniela Itzel Pali García de nacionalidad mexicana, originaria de la Ciudad de México, nacido el veintitrés de mayo del dos mil, soltera, ingeniera, con domicilio en Bosques del Lago número 2B, Colonia Bosques del Lago, delegación Cuautitlán Izcalli, México, Ciudad de México; y con registro federal de contribuyentes: PAGD851219YT5,-----

el señor Brayan Yosafat Martínez Coronel, mexicano por nacimiento, originario de esta Capital, nacido el treinta de diciembre de dos mil, soltero, ingeniero en sistemas computacionales, con domicilio en Avenida en Renacimiento número cuarenta, interior ciento tres, Colonia México colonial, delegación Coyoacán, Ciudad de México, y con registro federal de contribuyentes: MACB001230AA3,-----

el señor Ramirez Olvera Guillermo de nacionalidad mexicana, originario de la Ciudad de México, nacido el veintinueve de octubre de mil novecientos ochenta y cinco, soltero, arquitecto, con domicilio en calle coral número novecientos doce, Colonia Santa Teresa, delegación Magdalena Contreras, México, Ciudad de México; y con registro federal de contribuyentes: GULM801029YT6,-----

el señor Sanchez Mendez Edmundo Josue de nacionalidad mexicana, originario de la Ciudad de México, nacido el quince de septiembre de dos mil, soltero, ingeniero en sistemas computacionales, con domicilio en calle Río Grijalva número setecientos cuarenta, Colonia San Jerónimo, delegación Magdalena Contreras, México, Ciudad de México, y con registro federal de contribuyentes: SAME000915HMCNN314,-----

Salvador Bucio Pedro Armando de nacionalidad mexicana, originario de la Ciudad de México, nacido el veintiuno de Abril del dos mil, casado, ingeniero, con domicilio en calle coral número novecientos doce, Colonia San Marcos, delegación Azcapotzalco, México, Ciudad de México y con registro federal de contribuyentes: SBPA801029YT6,-----

YO, EL NOTARIO, HAGO CONSTAR BAJO MI FE:
-----I.- Que lo relacionado e inserto
concuerta con sus originales de referencia, a los que me remito;

II.- Que me aseguré de la identidad de quienes comparecen, como se determina en la Relación de Identificaciones que se agrega al apéndice de esta escritura bajo la letra “C”, y quienes a mi juicio tienen capacidad;

III.- Que les hice saber acerca de las penas en que incurrir los que declaran con falsedad ante Notario, a que se refiere el Código Penal para el Distrito Federal;

IV.- Que les hice saber que tienen el derecho de leer personalmente la escritura y de que su contenido les sea explicado por el Notario;



V.- Que les fue leída esta escritura, me identifiqué como Notario y les expliqué acerca del valor, las consecuencias y alcances legales de su contenido, y manifestaron todos y cada uno su comprensión plena;

y VI.- Que manifestaron todos su conformidad y firman el día cinco de octubre del año dos mil cinco, misma fecha en que autorizo definitivamente.- Doy fe.

FIRMAS DE LOS SEÑORES Sánchez Méndez Edmundo José, Ramírez Olvera Guillermo, Martínez Coronel Brayan Yosafat, Salvador Bucio Pedro Armando, Sánchez Valdivia Natalia Lisset, Pali García Daniela Itzel, Vargas Espino Carlos Hassan.- FIRMA DEL NOTARIO.- El sello de autorizar.-----

----- I N S E R C I O N :

Yo, el Notario, en cumplimiento de lo dispuesto por el ARTÍCULO DOS MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO DEL CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL, inserto el texto de dicho artículo, que dice:

“En todos los poderes generales para pleitos y cobranzas, bastará que se diga que se otorgan con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la Ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna.

En los poderes generales para administrar bienes, bastará expresar que se dan con ese carácter para que el apoderado tenga toda clase de facultades administrativas.

En los poderes generales para ejercer actos de dominio, bastará que se den con ese carácter, para que el apoderado tenga todas las facultades de dueño, tanto en lo relativo a los bienes, como para hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos.

Cuando se quisieren limitar, en los tres casos antes mencionados, las facultades de los apoderados, se consignarán las limitaciones o los poderes serán especiales.-----

Los Notarios insertarán este artículo en los testimonios de los poderes que otorguen.”-----

SACASE DEL PROTOCOLO A MI CARGO ESTE SEGUNDO TESTIMONIO EN TRECE PAGINAS ÚTILES, PARA “Cursos ProEdu”, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, A TITULO DE SU CONSTITUCIÓN.- SE COTEJO Y CORRIGÍO DEBIDAMENTE.- DOY FE.- MÉXICO, A PRIMERO DE DICIEMBRE DEL AÑO DOS MIL VEINTE.

4.1.3.2 Requerimientos fiscales y legales para el inicio de actividades

Tramitar razón social o denominación social ante la Secretaría de Economía

Costo: Gratuito



Duración: De un día para otro

Vigencia: Indefinido

Dependencia: Secretaría de Economía:

Formatos: Original y dos copias del formato de Aviso de Uso de Denominación o razón social

Escritura Constitutiva

Costo: \$10000 a \$12000

El folio de la escritura constitutiva tarda mes o mes y medio, en una semana te dan la escritura certificada para que hagas los demás trámites en tanto el folio definitivo que otorga el registro público de la propiedad.

Vigencia: Indefinido

Dependencia: Notaria

Formatos: Solicitud ante la S.E y dejar en formatos que proporciona la notaría

Alta en Hacienda R.F.C

Costo: Gratuito

Duración: De inmediato

Vigencia: Indefinido

Dependencia: Servicio de Administración Tributaria (SAT)

Formatos: Copia certificada y fotocopia del documento constitutivo debidamente protocolizado e identificación del representante legal.

Certificado de uso de suelo

Costo: \$1603

Duración: 8 a 10 días hábiles

Vigencia: Permanente

Dependencia: SEDEVI (Secretaría de desarrollo urbano y vivienda), hay planos que indican cuáles son y dónde están los espacios de uso comercial, habitan o industrial.

Formatos: Solicitud de certificado único de zonificación de uso del suelo

Aviso de apertura

Costo: Gratuito, en caso de error al llenado se cobrará una multa y sanciones

Duración: Inmediato

Dependencia: SEDECO (Secretaría de Desarrollo Económico)

Autorización de protección civil

Costo: Gratuito

Duración: 1 mes

Dependencia: Protección civil

Registro empresarial en el infonavit

Costo: Gratuito

Duración: 3 días hábiles



Vigencia: Indefinido

Dependencia: INFONAVIT

Formatos: Registro en enlace Infonavit empresas

Alta personal en el IMSS e Inscripción en seguro de riesgos de trabajo

Costo: Gratuito

Duración: 3 días hábiles

Vigencia: Periodo de relación trabajador-empresa

Dependencia: IMSS

Formatos:

- AM-SRT, original y dos copias, solo en caso de reanudación de actividades.
- AFIL-02, original y dos copias, en caso de inscribir trabajadores

4.2 Conclusiones del estudio administrativo

Dentro del análisis que hemos seguido llevando a cabo para este proyecto, hemos podido observar una viabilidad aceptable ya que seguimos esperando ser un servicio único enfocado a nuestros clientes, el estudio realizado a lo largo del proceso administrativo nos ha dejado claro que tenemos una posición fuerte en el mercado; después de definir la posición de la empresa (su ubicación), y de informarnos acerca de los trámites que debemos de realizar, nos damos cuenta de que requerimos una inversión externa como lo planteamos en nuestro FODA. Afortunadamente las fortalezas y las oportunidades que analizamos en el FODA nos permitieron observar que podemos conseguir esa inversión de instituciones especializadas en el tema, además de que tenemos ventajas con respecto a entender a nuestros usuarios, porque vivimos cómo se sufre por la falta de conocimiento en cómo funcionan las plataformas. Estamos informados y ahora también preparados, hemos analizado y hemos encontrado que seguir con la idea, es lo más viable que tenemos en nuestras manos.