



**Universidad Nacional Autónoma de  
México**

**Facultad de Contaduría y Administración**

*Diseño organizacional de una empresa dedicada a  
brindar el servicio de fiestas temáticas a domicilio.*

**Diseño de un Sistema o Proyecto**

**Fedra Valeria Pérez Cañas**

**Flores Lara Luis Daniel**



**Cd. Mx.**

**2019**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



**Universidad Nacional Autónoma de  
México**

**Facultad de Contaduría y Administración**

*Diseño organizacional de una empresa dedicada a  
brindar el servicio de fiestas temáticas a domicilio.*

**Diseño de un Sistema o Proyecto**

**Que para obtener el título de:  
Licenciados en administración**

**Presentan:**

**Fedra Valeria Pérez Cañas**

**Luis Daniel Flores Lara**

**Asesor:**

**Mtro. Carlos Ruíz Díaz**



**Cd. Mx.**

**2019**

## Índice

|   |    |
|---|----|
| Dedicatoria .....   | 1  |
| Agradecimientos.....  | 2  |
| Introducción .....  | 3  |
| Metodología.....  | 4  |
| <i>Introducción</i> .....   | 4  |
| <i>Problemática</i> .....   | 4  |
| <i>Objetivos</i> .....  | 4  |
| <i>Justificación</i> .....  | 5  |
| <i>Marco Teórico</i> .....  | 5  |
| <i>Pregunta de investigación</i> .....                              | 8  |
| <i>Formulación de la hipótesis</i> .....                            | 8  |
| <i>Diseño del instrumento</i> .....                                 | 9  |
| <i>Discusión de resultados</i> .....                                | 12 |
| Capítulo 1: Plan de Negocios .....                                  | 13 |
| 1.1 <i>Resumen ejecutivo</i> .....                                  | 13 |
| 1.2 <i>Descripción de la empresa y servicio</i> .....               | 14 |
| 1.2.1 <i>Misión</i> .....   | 14 |
| 1.2.2 <i>Visión</i> .....   | 14 |
| 1.2.3 <i>Objetivos</i> .....  | 14 |
| 1.2.4 <i>Antecedentes</i> .....                                     | 15 |
| 1.2.5 <i>Ambiente interno y externo</i> .....                       | 16 |
| 1.2.6 <i>FODA</i> .....   | 18 |
| 1.2.6.1 <i>Estrategias del FODA aplicables inmediatamente</i> ..... | 23 |

|   |    |
|---|----|
| <i>1.3 Estudio de mercado</i> .....               | 24 |
| 1.3.1 Necesidad de mercado .....                  | 24 |
| 1.3.2 ¿Qué problema resolverá? .....              | 24 |
| 1.3.3 Mercado potencial.....                      | 24 |
| 1.3.4 Oportunidad de mercado .....                | 24 |
| 1.3.5 Investigación de mercado .....              | 25 |
| 1.3.5.1 Análisis e interpretación .....           | 28 |
| <i>1.4 Estudio técnico</i> .....                  | 33 |
| 1.4.1 Logística interna.....                      | 33 |
| 1.4.1.1 Diseño de planta .....                    | 34 |
| 1.4.1.2 Localización de la planta .....           | 35 |
| 1.4.2 Logística externa.....                      | 36 |
| 1.4.2.1 Proveedores.....                          | 36 |
| 1.4.3 Maquinaria y tecnología .....               | 37 |
| 1.4.4 Consumibles .....                           | 37 |
| 1.4.5 Mano de obra.....                           | 38 |
| 1.4.6 Capacidad instalada .....                   | 39 |
| <i>1.5 Estudio financiero</i> .....               | 40 |
| 1.5.1 Ingresos, gastos y utilidades.....          | 41 |
| 1.5.2 Flujo de efectivo .....                     | 44 |
| 1.5.3 Punto de equilibrio .....                   | 45 |
| 1.5.4 Costo de materia prima.....                 | 47 |
| 1.5.4.1 Costo de mano de obra.....                | 50 |
| 1.5.5 Presupuesto .....                           | 51 |
| 1.5.6 Proyecciones financieras .....              | 52 |
| 1.5.7 Rentabilidad del proyecto.....              | 55 |
| <i>1.6 Conclusiones</i> .....                     | 58 |
| 1.6.1 Objetivos logrados .....                    | 61 |
| 1.6.2 Tiempo, temática y sistemas utilizados..... | 62 |

|   |            |
|---|------------|
| Capítulo 2: Manual de Organización .....            | <b>70</b>  |
| 2.1 <i>Introducción</i> .....                       | 72         |
| 2.2 <i>Objetivo del manual</i> .....                | 73         |
| 2.3 <i>Antecedentes históricos</i> .....            | 74         |
| 2.4 <i>Marco jurídico</i> .....                     | 75         |
| 2.5 <i>Atribuciones</i> .....                       | 76         |
| 2.6 <i>Políticas internas</i> .....                 | 83         |
| 2.7 <i>Estructura orgánica</i> .....                | 85         |
| 2.8 <i>Descripción de puestos</i> .....             | 86         |
| 2.9 <i>Misión</i> .....                             | 102        |
| 2.10 <i>Directorio</i> .....                        | 103        |
| 2.11 <i>Recomendaciones generales</i> .....         | 106        |
| 2.12 <i>Notas</i> .....                             | 107        |
| Capítulo 3: Manual de Procedimientos.....           | <b>108</b> |
| 3.1 <i>Introducción</i> .....                       | 110        |
| 3.2 <i>Contenido</i> .....                          | 111        |
| 3.3 <i>Servicio</i> .....                           | 134        |
| 3.4 <i>Clasificación de paquetes</i> .....          | 135        |
| 3.5 <i>Fases del sistema</i> .....                  | 141        |
| 3.6 <i>Políticas de reembolso de depósito</i> ..... | 143        |
| 3.7 <i>Glosario de términos</i> .....               | 145        |
| Anexos .....  | <b>146</b> |
| Bibliografía.....                                   | <b>163</b> |

## **Dedicatorias**

El presente Diseño de Proyecto lo dedicamos principalmente a nuestros padres, por su apoyo durante todos estos años, gracias a ellos hemos logrado llegar hasta aquí y conseguir nuestras objetivos.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que este proyecto se vuelva realidad, principalmente a aquellos que nos brindaron su ayuda y comprensión constantemente.

AMAT VICTORIA CURAM

## **Agradecimientos**

Para la realización de este proyecto queremos agradecer a la máxima casa de estudios, la Universidad Nacional Autónoma de México, por permitir el desarrollarnos en el ámbito académico, cultural y deportivo dentro de sus instalaciones.

A nuestra querida Facultad de Contaduría y Administración por darnos la oportunidad de cursar nuestros estudios académicos en la Licenciatura de Administración.

Al Profesor Carlos Ruíz Díaz, nuestro asesor y maestro durante la carrera de Administración: él creyó en nosotros y en nuestro proyecto, brindándonos su ayuda en todo momento, paciencia y enseñanzas.

Y finalmente, a nuestros profesores de la Carrera de Administración por transmitirnos sus conocimientos y experiencias profesionales, ayudándonos a forjar una imagen del profesionista al que aspiramos convertirnos.



## Introducción

En la vida existen momentos que deseamos, queden en nuestros recuerdos para siempre. Por este motivo estas fechas deben ser conmemoradas de una forma inolvidable.

A lo largo del año, contamos con múltiples motivos de celebración, brindándole a nuestra empresa un mercado dinámico y con competencia limitada, teniendo como objetivo principal, ofrecerles a nuestros clientes una forma eficaz y eficiente de realizar sus eventos.

Cada celebración conlleva planeación, logística, orden, pero, sobre todo, el poder ver más allá de lo que nuestros clientes esperan para su evento.

Es por esta razón que el organizar cualquier tipo de celebración, es todo un arte.

# Metodología

## Introducción

El organizar cualquier tipo de celebración contempla realizar una planeación y logística para que el evento salga de acuerdo a lo que se desea.

Con la creación de una empresa enfocada a brindar un servicio de eventos temáticos se pretende ayudar a facilitar la realización de este tipo de fiestas contemplando factores como la decoración, ambientación, logística y, principalmente, la adaptación a un presupuesto.

## Problemática

Existen varias empresas dedicadas a realizar eventos temáticos, pero manejan un precio fijo incluyendo música y salón de eventos, haciendo que las fiestas resulten costosas para los posibles clientes. Actualmente las personas prefieren realizar sus fiestas en sus pequeños apartamentos, patios o zonas que ellos han escogido, además de que no cuentan con el tiempo suficiente para llevarlo a cabo.

## Objetivos

El objetivo al desarrollar este proyecto es demostrar<sup>1</sup> la rentabilidad y factibilidad al crear una empresa dedicada a la venta de un servicio de eventos temáticos que sea adaptable al lugar seleccionado por el cliente en donde se llevará a cabo su fiesta.

También se tiene como objetivo el encuestar a una población muestra sobre el interés en un servicio de este giro, así como analizar los resultados obtenidos en la realización de una “Fiesta prueba” en donde se brindará el servicio, para así conocer las variables que influirán en nuestros costos y tiempos determinados.

---

<sup>1</sup> Bloom, Benjamin (1990). Taxonomía de los objetivos de la educación. La clasificación de las metas educacionales. Editorial El Ateneo: Buenos Aires, Argentina.

## Justificación

La realización de este trabajo es obtener un plan de negocios el cual se pueda implementar para crear una empresa y comenzar a emprender un negocio propio como PyME, y demostrar que hemos consolidado nuestros conocimientos y estamos preparados para poder diseñar una empresa desde su creación.

## Marco teórico

¿Qué es una fiesta o evento?

“Las fiestas y carnavales que se viven en México son inolvidables, y ello se debe principalmente a que su gente ha vivido siempre con la filosofía de "disfrutar la vida"” (Turismo Online, 2018).

Esto nos lleva a conocer principalmente 3 conceptos obtenidos de la Academia de la Lengua Mexicana:

- Festejar<sup>2</sup>
- Festividad<sup>3</sup>
- Fiesta<sup>4</sup>

## Cultura y costumbres de México

Las festividades que surgieron desde tiempos anteriores han sido una parte esencial en la cotidianidad de los mexicanos.

Esto se puede observar durante todo el año, se celebran fascinantes fiestas, eventos, ferias, festivales y varias conmemoraciones que demuestran la particularidad de la cultura mexicana y su pasado.

---

<sup>2</sup> Festejar v.tr. Celebrar algo con fiestas. Diccionario escolar de la AML - José G. Moreno de Alba, Felipe Garrido y Rocío Mandujano Servín

<sup>3</sup> Festividad s.f. Fiesta con que se conmemora algún hecho importante. Diccionario escolar de la AML - José G. Moreno de Alba, Felipe Garrido y Rocío Mandujano Servín

<sup>4</sup> Fiesta s.f. 1. Reunión para divertirse o para celebrar algo: Mañana habrá una fiesta de fin de cursos. 2. Día en que se celebra o conmemora algo. Diccionario escolar de la AML - José G. Moreno de Alba, Felipe Garrido y Rocío Mandujano Servín

“El mexicano se caracteriza por la magnitud de su cultura.” (Pérez, Pérez, Juan David (2012), Psicología del mexicano, p.21) Existe una gran diversidad de motivos por los que se realizan las fiestas, por cuestiones religiosas, políticas, artísticas, gastronómicas, cinematográficas, literarias o musicales.

También es innegable que en México se suspenden las labores productivas por festividades religiosas, nacionales e inclusive individuales.

¿Qué es “eso” que hace al mexicano único en el mundo? “Es definitivamente su manera de ser y de actuar; su modo de vivir y de proyectarse hacia adelante; sus gustos, sus usos, sus modos y costumbres” (Pérez, Juan David (2012), Psicología del mexicano, p.27).

Lo que distingue a los mexicanos es la cultura que comparten todos los estados de la república: esa cultura que pertenece a todos los grupos sociales; y es el conjunto de todos los rasgos culturales que define a los mexicanos únicos en el mundo.

Errores o problemas al realizar un evento

Al realizar un evento tenemos que contemplar varios factores para llevarlo a cabo. Los problemas vienen cuando comenzamos a contemplar el organizar el evento.

“Uno de los principales inconvenientes que nos encontramos para organizar un evento suele ser el flujo de comunicación que se establezca entre la agencia y el cliente. Si este flujo es fluido y correcto, todo perfecto, pero en muchas ocasiones no recibes la información necesaria o, sobre todo, fuera de tiempo por parte del cliente lo que entorpece y retrasa las labores organizativas” (Gonzalo Baró, como se citó por Comunicación & RR.PP., 1 de diciembre de 2018)

Es importante trabajar con gente capacitada, ya sea al momento de organizar el evento o al comprar productos para la fiesta. Son ellos los que aportan soluciones a los posibles imprevistos que puedan surgir.

“Siempre hay cambios de última hora: aumenta o disminuye el número de asistentes, cambio de escenografía, peticiones de última hora” (BeOne, 8 de diciembre de 2018) Durante el evento el cliente puede solicitar algunos cambios por lo que el organizador

debe estar preparado para poder tomar estas decisiones sin muchas complicaciones o en el mejor de los casos, ninguna complicación.

“En eventos, la organización y el cumplimiento de los plazos es fundamental. Desarrollar un cronograma bien detallado tanto del día “D” y de toda la pre-producción es vital para que todo fluya según lo previsto” (Patricia Calvo, como se citó por Comunicación & RR.PP., 1 de diciembre de 2018). Esto es de suma importancia para poder tener un control y un desarrollo adecuado del evento.

Otro problema con el que nos podemos encontrar es que el cliente reafirma su decisión. A veces nos encontramos con que el espacio escogido no el más apropiado, sobre todo no suele contar con las particularidades necesarias para implementar la tecnología necesaria. Por eso, debemos darnos el tiempo de conocer el espacio y poder ajustar todo a las necesidades del evento.

En varias ocasiones se debe trabajar con poco tiempo porque el cliente puede tardar en tomar algunas decisiones. Esto obliga a organizar y planificar en tiempo casi inmediato.

En relación con la logística de asistencia al evento, los invitados no suelen confirmar su asistencia, traen a más acompañantes o a última hora pueden cambiar de opinión sobre asistir o no, esto provoca que a la hora del evento nos encontremos con más asistentes de lo esperado. Lo importante es contemplar que la cantidad de asistentes al evento puede variar en mayor o menor cantidad de lo estimado.

“Hoy en día uno de los grandes retos se basa en sorprender, en emocionar.” (Rebeca Domínguez, como se citó por Comunicación & RR.PP., 1 de diciembre de 2018). Es decir que tenemos que crear un evento lleno de momentos diferentes y que cree emociones a los invitados, generando recuerdos inolvidables.

“ (...) debemos cuidar hasta el más mínimo detalle, desde cómo y cuándo van a llegar cada uno de los asistentes, hasta saber si tienen algún tipo de alergia u cualquier otra necesidad. Por ello, es imprescindible una buena gestión logística” (Carmen María, como se citó por Comunicación & RR.PP., 1 de diciembre de 2018). Por esto involucrase a realizar los aperitivos del evento contemplarían un mayor conflicto a la hora de realizarlo.

La cotización de un evento es uno de los puntos más críticos al realizar un evento, esto puede afectar la decisión del cliente a la hora de llevarlo a cabo. “En toda cotización para un evento hay que contemplar dos partidas diferentes, una de gastos fijos (...), y otra de gastos variables” (Julia Tapia, como se citó por Comunicación & RR.PP., 1 de diciembre de 2018).

Hoy todo es más complicado y caro, lo más importante es “pasar tiempo con tus amigos” porque, a fin de cuentas, esa es la finalidad de hacer un evento.

### Pregunta de investigación

¿Las personas preferirían el servicio brindado por The Party Planners?

Al ser una empresa de nueva creación, los consumidores pueden optar por otras empresas con más años en el mercado dentro de nuestro mismo giro. Es por esto que nuestro diferenciador principal es darles las facilidades necesarias a los consumidores para hacer realidad el evento de sus sueños en cualquier localización que ellos prefieran.

### Formulación de la hipótesis

Ht: Las personas tendrán preferencia por el servicio a domicilio proporcionado por The Party Planners

H0: Las personas NO tendrán preferencia por el servicio a domicilio proporcionado por The Party Planners

Teniendo como resultado una hipótesis correlacional con una variable independiente “Las personas”, un enlace “tendrán”, una variable dependiente “preferencia”, y un objeto de estudio “la empresa The Party Planners”

## Diseño del instrumento

El sujeto de estudio fue la empresa The Party Planners, la cual brinda servicios de fiestas temáticas a domicilio.

La muestra obtenida fue de 385 encuestas a realizar, diseñando un cuestionario como instrumento el cual incluye 10 preguntas con distintas opciones de respuesta, ya que así se consigue delimitar y estandarizar las respuestas de los participantes para obtener un mejor y más rápido análisis de los resultados.



**Universidad Nacional Autónoma de México**  
**Facultad de Contaduría y Administración**  
**Carrera: Licenciatura en Administración**



“Buenos días, somos alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Realizamos este cuestionario con el fin de conocer las preferencias y problemas de las personas al llevar a cabo una fiesta”

Instrucciones:

- Por favor, lea cuidadosamente cada pregunta.
- Después, proceda a contestarlas.
- Algunas preguntas cuentan con opción múltiple, seleccione las respuestas que más le convengan.

### **Cuestionario**

**1.- Menciona el número (aprox.) de fiestas a las que haz asistido en los últimos 30 días**

- a. 0 – 3
- b. 4 – 6
- c. más de 7

**2.- Estos eventos se realizaron en:**

- a) Un salón de eventos
- b) Casa/ Departamento
- c) Otro (Antro, bar, etc.)

**3.- ¿Alguno de estos eventos contó con una “Temática”?**

- a) Sí
- b) No

**4.- ¿Te gustaría celebrar (¿tu cumpleaños, graduación, despedida? Etc.) con alguna de estas temáticas?**

- a) Tipo Casino
- b) Época (80's – 70's)
- c) Películas (Star Wars, The Purge, etc)
- d) Hawaii (Tiki)

**5.- Selecciona las características que te parezcan más atractivas para realizar tu evento.**

Decoración (ambientación o temática)

Costo

Tiempo (duración del evento)

Ubicación de tu evento

Planeación

**6.- ¿Cuánto dinero estás dispuesto a invertir en un evento?**

- a) 0-5,000 pesos
- b) 5,000-10,000 pesos
- c) 10,000-20,000 pesos
- d) 20,000-30,000 pesos



**7.- ¿Cuántos invitados sueles tener en tus eventos?**

- a) 10-20 invitados
- b) 21-50 invitados
- c) 51-75 invitados
- d) 76-100 invitados

**8.- ¿Qué consideras más molesto en la realización de una fiesta temática?**

- Conseguir la decoración
- Tematizar la zona del evento
- Elegir un tipo de tema
- Invertir tiempo en realizar el evento

**9.- ¿Contratarías un servicio de eventos con sólo ver su página web?**

- a) Sí, siempre y cuando cuente con fotos y contenido multimedia
- b) No, necesitaría acudir a alguna sede física y ver la utilería, servicio, etc.
- c) Sí, pero contando con opiniones de otras personas en la página (Testimonios de eventos realizados)

**10.- Selecciona la delegación dónde vives:**

- a) Álvaro Obregón
- b) Magdalena Contreras
- c) Tlalpan
- d) Coyoacán
- e) Benito Juárez
- f) Miguel Hidalgo
- g) Cuajimalpa de Morelos
- h) Otra

**Agradecemos su participación.**

## Discusión de resultados

Después de analizar los resultados de los 385 cuestionarios realizados se obtuvo una respuesta positiva por parte de las personas a las que se les aplicó.

La aceptación que generó el ofrecer un servicio a domicilio con la posibilidad de tematizar eventos, señaló que es factible la creación de una empresa que proporcione dichas características. Los clientes potenciales buscan 3 características principales al momento de planificar su evento:

- No conocer el lugar preciso para adquirir los productos necesarios para la tematización de su fiesta
- Tiempo que se invertirá en conseguir los consumibles y adornar la locación
- Presupuesto asignado para la fiesta

Estas tres características otorgan una ventaja competitiva a la empresa al cubrir todas estas necesidades que los clientes requieren en sus domicilios o en el lugar donde se llevará a cabo la celebración.

Se estableció un rango de precios que pudieran ser accesibles para el mercado que se seleccionó, considerando los costos de producción y de administración de la empresa. Dichos precios se pueden ver modificados según los requerimientos de los clientes, al agregar o quitar ciertos artículos de los paquetes que están disponibles, convirtiéndose así en otra ventaja competitiva al adaptar el presupuesto a las necesidades de estos.

Al inicio del proyecto, Party Planners se consideró como una empresa sin sede física. Al analizar los resultados, se tomó la decisión de contar con una sede a la cual puedan acudir los clientes y al mismo tiempo, crear una imagen corporativa y proporcionar la seguridad a los consumidores de que se trata de una organización real y que pueden adquirir los servicios directamente en las instalaciones de la empresa y consultar el catálogo disponible de dichos paquetes.

## Capítulo 1: Plan de negocios

### 1.1. Resumen ejecutivo

Este proyecto surge a partir de la detección de una necesidad: las personas prefieren realizar los eventos en sus hogares y desean llevarlos a cabo de forma rápida, a un precio accesible y con el tema que ellos prefieren para la ocasión.

El objetivo del plan es evaluar la rentabilidad mediante un estudio financiero, el cual nos proporciona información real y nos otorga una visión general del negocio, que permite cumplir con la misión de la empresa y alcanzar los objetivos planteados.

El estudio de mercado proporcionado permitió conocer que nuestro servicio es aceptado y consumido en el mercado. También aprueba nuestro target al que hemos decidido enfocarnos dado el resultado de la muestra. De igual forma, nos mostró posibles temas que se pueden añadir al catálogo de paquetes en un futuro.

El estudio técnico nos desglosa la localización y sede física de la empresa con el fin de designar un lugar que nos permita tener una mejor interacción tanto con los clientes como con nuestros proveedores, esto debido a que nos encontramos cerca de dos grandes avenidas y nuestras instalaciones se encuentran dentro del área delimitada en el estudio de mercado.

El estudio organizacional se decidió incluir en el manual de organización dado que dentro de este, se encuentra nuestra estructura orgánica, descripción de puestos y políticas propias de la empresa. De acuerdo a los lineamientos para la constitución de una empresa, se realizó de igual forma un manual de procedimientos.

La evaluación del proyecto se consiguió con ayuda del cálculo de dos criterios de rentabilidad para evaluación de proyectos de inversión: la TIR y la VAN. Estas nos indicaron la tasa de descuento mínima aceptable para calificar a este proyecto como rentable, comparado con elegir invertir el capital inicial en un instrumento de cero riesgo, como lo son la tasa cete a 28 días. Por lo tanto, podemos calificar a este proyecto como **“rentable”**.

## 1.2. Descripción de la empresa y servicio

Somos “The Party Planners”, una empresa constituida como sociedad civil y con un giro de servicio especializado en entretenimiento, por lo cual ofrecemos a nuestros PartErs<sup>5</sup> asistencia enfocada a la realización de fiestas temáticas en la ubicación que ellos deseen.

Brindamos un servicio privado, a domicilio y tangible. Este servicio consiste en facilitar a los clientes el realizar eventos temáticos, apoyándolos con toda la utilería necesaria, la logística y decoración de la fiesta.

Diseñamos el programa del evento con relación al presupuesto establecido por los clientes, previendo las eventualidades que conlleva realizar una fiesta temática en los espacios designados por ellos mismos. Al ser un grupo de expertos en el tema de logística y planeación de eventos, aseguramos el traslado y la instalación de la utilería a tiempo, cumpliendo con la satisfacción de nuestros clientes durante su evento.

### 1.2.1 Misión

Hacer realidad el evento de tus sueños.

### 1.2.2. Visión

Ofrecer una experiencia única, divertida y adecuada para cada cliente.

### 1.2.3. Objetivos

- Realizar como mínimo, 4 eventos al mes en el primer año de operaciones.
- Contar con un catálogo de 5 fiestas modelo como base del negocio dentro de los primeros 12 meses.
- Expandirnos a nivel nacional a los 5 años de operaciones en la CDMX.

---

<sup>5</sup> PartEr(s): término compuesto por la palabra “party” y “partner”, de uso exclusivo de la organización utilizada para referirnos a los clientes.

#### 1.2.4. Antecedentes

Esta idea surge en el año 2018 a partir de una plática entre amigos universitarios sobre el deseo de realizar una fiesta temática considerando un presupuesto limitado dada nuestra situación como estudiantes. El no contar con el tiempo necesario para conseguir todos los artículos y la utilería que se requiere nos hizo desistir de esta idea, y el contratar este servicio con alguna empresa no era opción viable para nosotros, dejándonos con el deseo de un día llevarla a cabo sin las preocupaciones que en esos momentos nos invadían.

El interés que genera el planear una fiesta temática no es una inquietud exclusiva de los niños pequeños, esta también se extiende a jóvenes y adultos por igual, ya que el crecer no implica dejar de lado nuestra parte divertida y creativa para celebrar una ocasión especial.

“The Party Planners” surge de la necesidad detectada en las personas que quieren realizar un evento temático, pero cuentan con un presupuesto limitado o la cantidad de invitados no es mayor a 100 personas, por lo que contratar un paquete de las empresas ya existentes es costoso o en el caso de requerir utilería, no siempre pueden encontrar los artículos para tematizarla, además del tiempo requerido para planificar tal evento.

La mayoría de las personas hemos anhelado realizar una fiesta con alguna temática específica, ya sea convertirnos en un valiente pirata o una protagonista de la más reciente película de acción. En “The Party Planners” sabemos que la tematización de eventos no se limita a los niños, por lo que ofrecemos diversión y una celebración inolvidable a personas de cualquier edad, rodeados de sus seres queridos y amigos quienes serán parte importante de estos recuerdos.

Estamos comprometidos con hacer este tipo de eventos más accesibles, facilitando al cliente el adquirir y preparar todo lo necesario para la ambientación y decoración de su fiesta. Es por ello que contamos con cinco diferentes paquetes que se adaptan a su presupuesto.

## 1.2.5. Ambiente interno y externo

### Ambiente interno de la Organización

- Cultura organizacional.

Nuestra cultura organizacional está basada en una serie de valores, comportamientos, filosofías y prácticas las cuales se llevan a cabo en las tareas del día a día para que nuestros empleados se sientan identificados a un nivel más personal con la organización.

- Comunica: De forma eficaz y eficiente en la red organizacional.
- Pertenece: Tu grupo de trabajo y compañeros son como tu familia, debemos mantener una buena relación de compañerismo entre todos.
- Apoya: Auxilia a tus compañeros si cuentas con más experiencia que ellos. Es totalmente válido también pedir ayuda si no conoces el procedimiento para realizar una tarea o función.
- Expresa: No tengas miedo de expresar tus ideas o pensamientos que nos ayuden a contribuir con un mejor ambiente organizacional.
- Innova: Aporta ideas para mejorar los sistemas y procesos.
- Lidera: Identifica tus capacidades de liderazgo y utilízalas para contribuir a un mejor trabajo en equipo y así poder lograr los objetivos planteados por la organización.
- Decide: Sé capaz de tomar las mejores decisiones para el buen funcionamiento de la organización, sin dejar de lado la satisfacción de nuestros clientes.
- Reacciona: Identifica situaciones de riesgo y pon en acción un plan de contingencia diseñado específicamente para la situación que se presente.

## Ambiente externo de la Organización

### - Proveedores

Contamos con tres diferentes proveedores dentro de Ciudad de México que nos permiten poder otorgar nuestros servicios. Estos proveedores se encuentran en puntos muy accesibles para nosotros.

También recurrimos a dos proveedores dentro de Internet que nos permiten tener acceso a productos que probablemente se pueden conseguir de forma más sencilla por este medio.

### - Competencia

Dentro de la Ciudad de México existen tiendas que se dedican únicamente a vender algunos productos para fiesta que en ocasiones son algo costosos o no tienen todo lo que las personas suelen buscar para sus eventos.

También existen empresas que se dedican a brindar este tipo de servicio para un número mayor de invitados (más de cien personas) o venden el servicio junto con el espacio que ellos tienen para realizar su trabajo.

### - Aspectos culturales

“México es un país con un patrimonio cultural vasto y diverso” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 7 de diciembre de 2018)<sup>6</sup>. Con las tradiciones mexicanas y las fiestas que se realizan se puede percibir la esencia del país. La Ciudad de México no es la excepción, se realizan festejos tanto por las tradiciones como por motivos personales, dando una gran oportunidad para brindar un servicio como el nuestro.

---

<sup>6</sup> “México cuenta con una variada gama de sitios para todo tipo de intereses con casi 2000 monumentos históricos, (...), 1,976 centros culturales, 111 pueblos mágicos, 10 ciudades declaradas Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, entre muchos otros atractivos lugares” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 7 de diciembre de 2018). Trayendo consigo varias ferias, fiestas y eventos.

## 1.2.6. FODA

### FORTALEZAS

- F1: Servicios personalizados
- F2: Escasa competencia directa
- F3: Paquetes de acuerdo a presupuesto
- F4: Servicios a domicilio

### OPORTUNIDADES

- O1: Mercado poco desarrollado en México
- O2: Publicidad dentro de los eventos realizados
- O3: Reutilización de la utilería

### DEBILIDADES

- D1: Sin difusión
- D2: Posibles retrasos con productos que ordenamos de internet
- D3: Por ser una empresa de nueva creación, no contamos con la confianza de las personas

### AMENAZAS

- A1: Empresas con mayor experiencia con capacidad de realizar los mismos eventos que nosotros a mayor escala
- A2: Lugar físico para la utilería y sede de la empresa.



## **Matriz FODA**

### **- Fortalezas:**

F1: Servicios personalizados

F2: Escasa competencia directa

F3: Paquetes de acuerdo a presupuesto

F4: Servicios a domicilio

### **- Oportunidades:**

O1: Mercado poco desarrollado en México

O2: Publicidad dentro de los eventos realizados

O3: Reutilización de la utilería

### **- Debilidades:**

D1: Sin difusión

D2: Posibles retrasos con productos que ordenamos de internet

D3: Por ser una empresa de nueva creación, no contamos con la confianza de las personas

### **- Amenazas:**

A1: Empresas con mayor experiencia con capacidad de realizar los mismos eventos que nosotros a mayor escala.

A:2 Lugar físico para la utilería y sede de la empresa.

## **Fortalezas/Oportunidades**

F1-O1: introducirnos dentro de este mercado implementando nuestros paquetes personalizados para poder abarcar el mercado potencial de la delegación de Álvaro Obregón.

F1-O2: al contar con servicios personalizados podremos tener un promedio de la cantidad de volantes/tarjetas de presentación hacer para entregarles a los invitados y publicitarnos.

F1-O3: a pesar de ser servicios personalizados, varias cosas de la indumentaria se pueden reutilizar para realizar otros eventos, por lo que se rentarán.

F2-O2: al publicitarnos dentro del evento y siendo del agrado de los invitados podremos lograr ser reconocidos como marca y tener una mejor posición en el mercado.

F2-O3: al igual que lo mencionado en el factor A1-O3, la utilería se rentará y, al momento de hacer el trato, se solicitará la cuota de seguro.

F3-O1: puesto que es un mercado poco desarrollado los paquetes de otras empresas son para más de 150 invitados, por lo que podemos abarcar eventos con un presupuesto limitado hasta para 100 personas esto con la capacidad de producción que podemos cubrir.

F3-O2: implementar eventos “modelo” donde se tenga una referencia para nuestros invitados y que conozcan nuestros diferentes paquetes de fiestas, esto realizado con un presupuesto limitado y vean el trabajo que podemos hacer con ello.

F3-O3: al contar con cierta utilería para reutilizarla en otros eventos podremos ofrecer paquetes base para adecuarlos a los clientes.

F4-O2: realizando el servicio a domicilio podemos publicitarnos directamente con los invitados del evento y en ciertos casos brindar un poco más de información sobre nosotros.

F4-O3: al recoger la utilería podremos revisar que se encuentren en buen estado dentro del domicilio, permitiéndonos ahorrar tiempo y poderle hacer saber al cliente las condiciones en las que entrega la utilería con el fin de cobrar el imperfecto, si es el caso.

### **Oportunidades/Amenazas**

O1-A1: Aún que hay empresas con mayor experiencia, estas empresas no abarcan eventos menores de 100 personas o no se ajustan a ellos. Lo que nos permite a nosotros brindarles servicio adecuado a sus limitantes.

O1-A2: la competencia cuenta con un lugar fijo, ya sea para inventario o realizar el evento. Por lo que tenemos que encontrar un lugar que se adapte a nuestra capacidad de inventario y que se encuentre cerca de nuestra zona de venta.

O2-A1: dentro de la información de nuestra publicidad incluiremos nuestra página de internet para que también podamos hacer más fácil la comunicación entre el cliente y nosotros.

O2-A2: Encontrar un lugar físico es de suma importancia para que la dirección este incluida en nuestra publicidad y los clientes puedan visitarnos para tener información sobre nosotros de manera personal.

O3-A2: el material reutilizable para otros eventos se debe de almacenar, por lo que necesitaremos un local para guardarlo y que sea cercano a nuestra zona de venta.

### **Debilidades/Amenazas**

D1-A1: las empresas que ya existen dedicadas a este giro cuentan con buena difusión en internet y otros medios. Para darnos a conocer más, crearemos una página de Facebook que nos permita de forma sencilla encontrarnos y promocionar nuestro servicio.

D1-A2: colocar nuestra dirección de local en cada medio impreso (volantes y tarjetas) y medio virtual (página de Facebook) para que los clientes puedan localizarnos, esto después de conseguir un local.

D2-A1: determinar periodos de tiempo para renovar inventario de acuerdo con nuestra capacidad de almacenamiento y a nuestro objetivo de realizar 4 fiestas mensuales.

D2-A2: con relación al factor O1-A2, el local que buscaremos debe tener la estructura para poder almacenar el suficiente inventario para no quedarnos sin materia prima pero también para tener rotación de inventario.

D3-A1: ir ganando la confianza de los invitados con eventos anteriores y experiencias de clientes pasados.

## **Amenazas/Fortalezas**

A1-F1: al ser una empresa dedicada a la tematización de eventos privados, contamos con paquetes para un número reducido de personas en comparación con grandes banqueteras, logrando cubrir una parte del mercado.

A1-F3: de acuerdo con el factor A1-F1, con el servicio que nos otros brindamos podemos abarcar a un sector al que no se le presta mucha atención de este mercado.

A1-F4: iniciar con eventos pequeños que nos soliciten o con algunas demostraciones de nuestro servicio (Máx. 100 personas) para poder cumplir con la producción y con el fin de que las personas comiencen a conocernos.

A2-F2: tomando en cuenta el factor O1-A2, la ubicación del local dentro de nuestra zona de venta nos facilitará la transportación de utilería y nos permitirá esta alejados de la competencia.

## **Debilidades/Oportunidades**

D1-O1: crear páginas en redes sociales para impulsar la marca y se vaya dando a conocer el tipo de servicio que ofrecemos.

D1-O2: remontar a publicidad dentro de los eventos

D2-O2: prever los pedidos de nuestra materia prima para cumplir con los eventos y contar con un inventario en caso de contingencia.

D2-O3: remontar a reutilizar la utilería

D3-O1: crear una identidad como marca especializada en eventos temáticos, esto gracias a nuestra calidad y los eventos realizados anteriormente.

D3-O2: remontar a publicidad dentro de eventos

## **Fortalezas/Debilidades**

F1-D2: Realizar un control de inventario periódicamente para conocer los productos más utilizados y abastecer el almacén de acuerdo al registro obtenido.

**F1-D3: Crear confianza con el cliente cumpliendo con todo lo necesario para que realice la fiesta que desea y cerrar contrato.**

### 1.2.6.1. Estrategias del FODA aplicables inmediatamente.

1.- Buscar por diferentes medios un local para rentar que se ubique dentro de la delegación Álvaro Obregón, con la finalidad de almacenar nuestra utilería e inventarios, y también que funcione como sede de nuestra empresa donde el cliente pueda ir a obtener más información y contratar nuestro servicio.

2.- Introducirnos dentro del mercado implementando nuestros paquetes, iniciando con eventos que nos soliciten no mayores a 100 invitados o realizando demostraciones de nuestro servicio.

3.- Dar a conocer mediante la creación de páginas en redes sociales nuestra empresa y servicio, por ejemplo, contar con una página en Facebook, Twitter e Instagram. Estas deben de contener toda la información sobre nuestra marca, servicio, paquetes, contacto y ubicación.

4.- Utilizar medios impresos para publicitarnos, repartiendo volantes y tarjetas en la delegación de Álvaro Obregón que contengan información básica sobre nosotros y nuestros contactos.

### 1.3. Estudio de mercado

#### 1.3.1. Necesidad de mercado

Nuestra necesidad de mercado surge a partir de que nos encontramos en una ciudad en la cual las personas tienden a festejar una gran variedad de fechas, y en ocasiones sus eventos son privados (refiriéndonos a que cuenten con menos de 100 invitados) o tienen un presupuesto limitado para realizarlos.

Por tal motivo cubriremos la necesidad de planificar un evento con un presupuesto estimado y con una capacidad determinada de personas (invitados) sin olvidar el compromiso con el cliente de otorgarle una celebración inolvidable.

#### 1.3.2. ¿Qué problema resolverá?

Facilitaremos al cliente el comprar, transportar y decorar con los artículos requeridos su evento, debido a que en ocasiones las personas no logran encontrar todo lo que ellos desean para su celebración.

#### 1.3.3. Mercado potencial

Nuestro mercado potencial son las personas mayores de 19 años en adelante, con un nivel socio-económico C, C+ y A/B, que tengan su domicilio dentro de la delegación Álvaro Obregón las cuales busquen una forma divertida y diferente de celebrar sus eventos.

#### 1.3.4. Oportunidad de mercado

Ofrecemos un servicio que pueda personalizarse y abarcar inclusive a los jóvenes para realizar sus fiestas tematizadas, las cuales cuenten con un número limitado de invitados (hasta 100 personas), adaptando el evento a las necesidades, preferencias y presupuesto de cada cliente.

### 1.3.5. Investigación de mercado

Esta investigación de mercado se realizó por el interés de conocer las distintas opciones con las que cuentan nuestros clientes potenciales al realizar sus eventos y al mismo tiempo, dar difusión y promoción a nuestro servicio.

Esto permitió identificar 3 segmentos en la que está basada nuestra investigación, un nivel socioeconómico medio – alto, que contaran con la mayoría de edad y que estuvieran dispuestos a conocer una manera distinta de celebrar fechas importantes sin necesidad de salir de su hogar.

La investigación de mercados cuantitativa se realizó con una serie de preguntas contenidas en un cuestionario aplicado a habitantes de la Delegación Álvaro Obregón y zonas aledañas utilizando el método de recolección de datos obtenidos con entrevistas personales, nuestra muestra fue probabilística.

Utilizamos como fuente primaria datos estadísticos del INEGI, para conocer en cuál delegación de la Ciudad de México se encuentra el mayor número de personas pertenecientes al Nivel Socioeconómico al cual estamos dirigidos. Una vez determinada la delegación, buscamos zonas específicas para encontrar a nuestro grupo homogéneo. Además, fue primordial la información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía para conocer el número de la población y de sus menores de edad.

También hicimos uso de libros de estadística para guiarnos en la determinación del tamaño de nuestra muestra, el tipo de método de recolección de datos y para realizar una adecuada tabulación que posteriormente nos sirvió para graficar y así llegar a nuestra interpretación de la información.

Se definieron dos tipos de objetivos, con el fin de que la información recopilada esté directamente ligada a estos y así obtener un tipo de información más estandarizada y representativa.

Objetivo general:

- Conocer la aceptación de la modalidad de nuestro servicio con nuestros clientes potenciales.

Objetivos específicos:

- Precio máximo por el que estarían dispuestos a pagar nuestros clientes.
- Eventos temáticos predilectos.
- Conocer problemas principales en la planificación de un evento.

Muestreo

Determinamos nuestra muestra con una ecuación conocida, la cual nos pareció muy óptima para determinar el número de personas a quien debíamos encuestar. La encuesta fue sacada del libro *“Estadística para Administración y Economía”*.<sup>7</sup>

Para la investigación, el método utilizado fue probabilístico estratificado porque se tenía al encuestado con la misma oportunidad y probabilidad de ser elegidos.

Para la aplicación de los cuestionarios necesitamos grupos homogéneos, con las variables:

- Ser mayor de edad,
- Vivir en la delegación Álvaro Obregón
- Pertenecer a un nivel socioeconómico medio-alto.

La población total de la delegación Álvaro Obregón es de 749,982 habitantes. Restamos los habitantes menores de 18 años, lo cual nos dio como resultado 570,736 habitantes, aplicando la fórmula para muestras infinitas<sup>8</sup>. Arrojando como resultado una muestra de **385 cuestionarios** por realizar.

---

<sup>7</sup> Anderson, D., Sweeney, D., Williams, T. (2008). Estadística para administración y economía. (10° ed.). Ed. Cengage Learning: México.

<sup>8</sup> Martínez, Ciro (2012). Estadística y muestreo. (13ra ed.). Ed. ECOE: Bogotá.



Debido a la gran cantidad de personas con algunas de estas características, específicamente 570,736 habitantes mayores de 19 años, nuestro tamaño de muestra se obtendrá aplicando la fórmula para poblaciones infinitas. Se consideró un 95% de confianza.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Dónde:

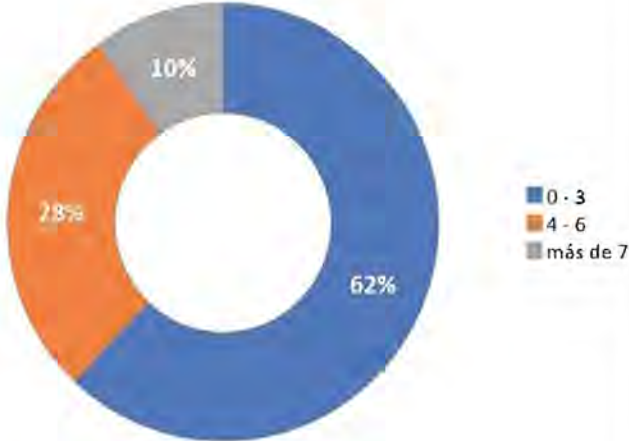
|                            |          |
|----------------------------|----------|
| n= tamaño de muestra       | ?        |
| z= nivel de confianza      | 95%=1.96 |
| p= probabilidad de éxito   | 50%      |
| q= probabilidad de fracaso | 50%      |
| e= error muestral          | 5%       |

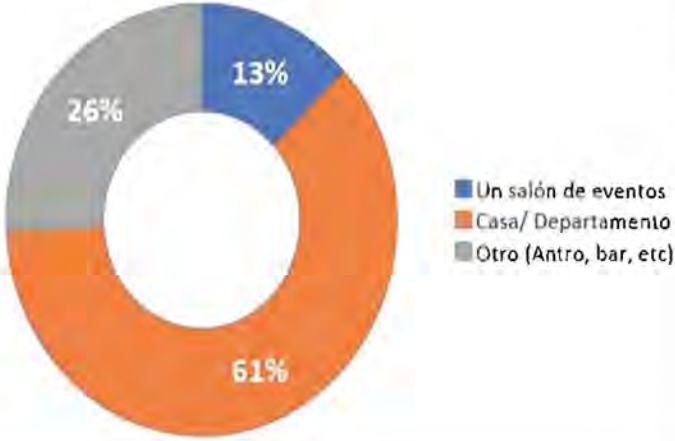
Resolviendo:

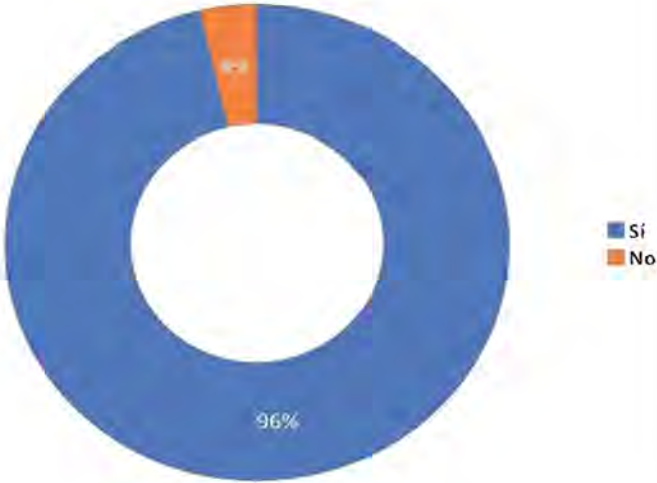
$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2} = 384.16$$

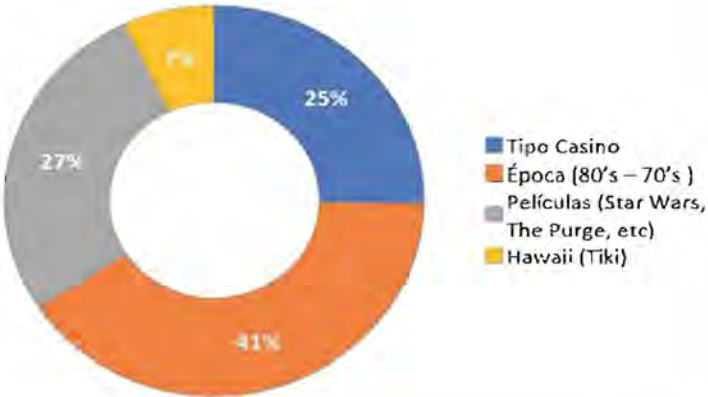
De donde, al realizar las operaciones indicadas, el valor de "n" obtenido es de 384.16. Finalmente, haciendo un redondeo, nuestro tamaño de la muestra fue de 385 elementos.

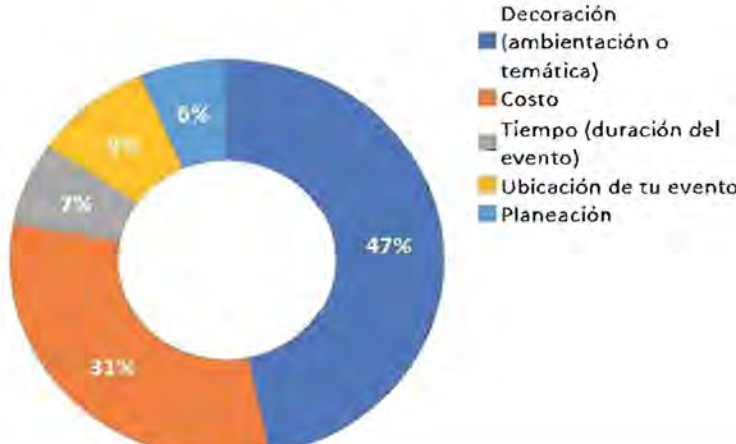
### 1.3.5.1. Análisis e Interpretación

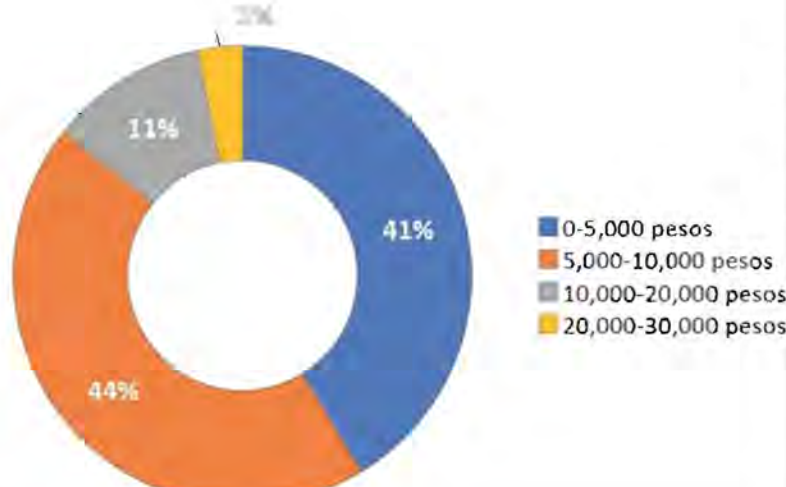
| Pregunta 1   | Interpretación |            |       |     |       |     |          |     |  |
|--|----------------|------------|-------|-----|-------|-----|----------|-----|--|
| <p data-bbox="261 317 846 449"><b>1. Menciona el número (aprox.) de fiestas a las que haz asistido en los últimos 30 días</b></p>  <table border="1" data-bbox="787 695 894 779"><thead><tr><th>Categoría</th><th>Porcentaje</th></tr></thead><tbody><tr><td>0 - 3</td><td>62%</td></tr><tr><td>4 - 6</td><td>28%</td></tr><tr><td>más de 7</td><td>10%</td></tr></tbody></table> | Categoría      | Porcentaje | 0 - 3 | 62% | 4 - 6 | 28% | más de 7 | 10% | <p data-bbox="951 363 1474 779">En la pregunta número uno podemos observar una mayor tendencia (62%) a que las personas han asistido a 3 fiestas o menos en los últimos treinta días y el 28% han asistido de 4 a 6 fiestas, por lo que es posible cumplir nuestra meta de realizar 4 fiestas mensuales.</p> |
| Categoría  | Porcentaje     |            |       |     |       |     |          |     |  |
| 0 - 3  | 62%            |            |       |     |       |     |          |     |  |
| 4 - 6  | 28%            |            |       |     |       |     |          |     |  |
| más de 7   | 10%            |            |       |     |       |     |          |     |  |

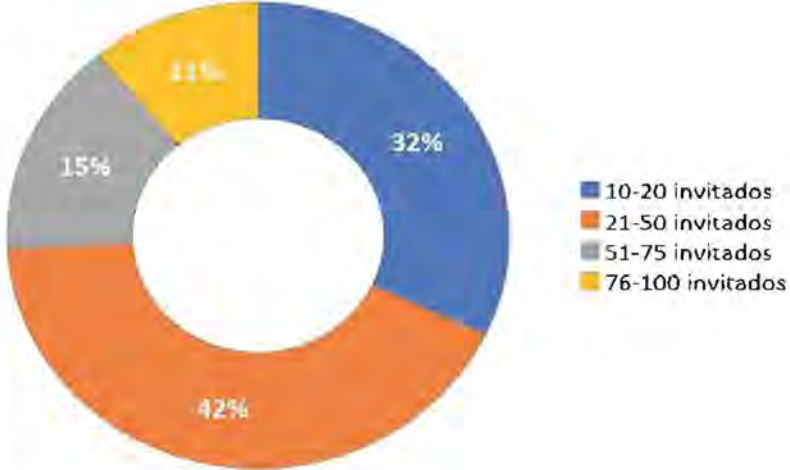
| Pregunta 2  | Interpretación |            |                     |     |                    |     |                        |     |  |
|---|----------------|------------|---------------------|-----|--------------------|-----|------------------------|-----|--|
| <p data-bbox="261 1148 846 1188"><b>2.- Estos eventos se realizaron en:</b></p>  <table border="1" data-bbox="690 1528 911 1619"><thead><tr><th>Ubicación</th><th>Porcentaje</th></tr></thead><tbody><tr><td>Un salón de eventos</td><td>13%</td></tr><tr><td>Casa/ Departamento</td><td>61%</td></tr><tr><td>Otro (Antro, bar, etc)</td><td>26%</td></tr></tbody></table> | Ubicación      | Porcentaje | Un salón de eventos | 13% | Casa/ Departamento | 61% | Otro (Antro, bar, etc) | 26% | <p data-bbox="951 1194 1474 1503">La mayoría de las personas (61%) acostumbra a realizar eventos en una casa/departamento, lo que nos permite saber que podremos brindar nuestro servicio mayormente en este tipo de localización.</p> |
| Ubicación   | Porcentaje     |            |                     |     |                    |     |                        |     |  |
| Un salón de eventos   | 13%            |            |                     |     |                    |     |                        |     |  |
| Casa/ Departamento  | 61%            |            |                     |     |                    |     |                        |     |  |
| Otro (Antro, bar, etc)  | 26%            |            |                     |     |                    |     |                        |     |  |

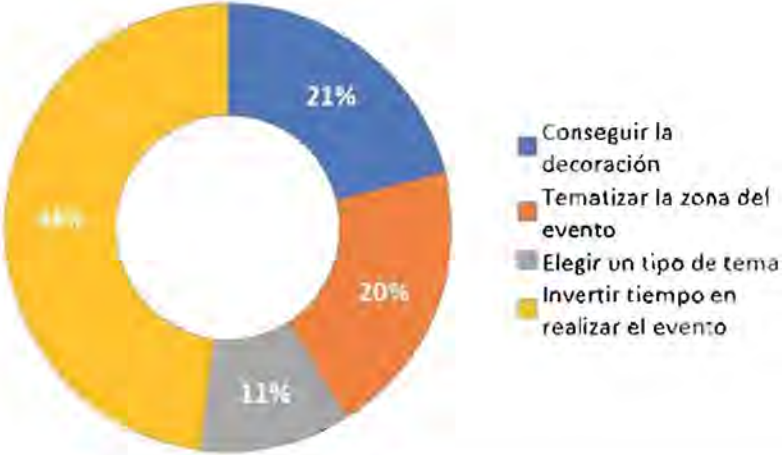
| Pregunta 3  | Interpretación   |
|---|--|
| <p data-bbox="264 222 881 306"><b>3.- ¿Alguno de estos eventos contó con una "Temática"?</b></p>  <p data-bbox="878 590 935 642">■ Si<br/>■ No</p> | <p data-bbox="987 275 1474 527">El 96% de las personas nos mencionaron que sus eventos contaron con una temática, por lo que existe un mercado potencial amplio.</p> |

| Pregunta 4   | Interpretación  |
|--|---|
| <p data-bbox="305 1089 854 1278"><b>4.- ¿Te gustaría celebrar (tu cumpleaños, graduación, despedida. Etc.) con alguna de estas temáticas?</b></p>  <p data-bbox="724 1478 948 1614">■ Tipo Casino<br/>■ Época (80's - 70's)<br/>■ Películas (Star Wars, The Purge, etc)<br/>■ Hawaii (Tiki)</p> | <p data-bbox="987 1142 1474 1562">La temática que llama más la atención entre el público es el tema de "épocas" (41%) seguido por el de "películas" (27%), por lo tanto, son las temáticas a las que deberíamos darles más atención y espacio dentro de los paquetes, sin descuidar las demás</p> |

| Pregunta 5  | Interpretación   |
|---|--|
| <p data-bbox="300 216 901 357"><b>5.- Selecciona las características que te parezcan más atractivas para realizar tu evento.</b></p>  <p data-bbox="706 399 974 630">           Decoración (ambientación o temática)<br/>           Costo<br/>           Tiempo (duración del evento)<br/>           Ubicación de tu evento<br/>           Planeación         </p> | <p data-bbox="1039 262 1469 682">La mayoría de los encuestados concuerda que las características más importantes para realizar un evento son la decoración y el costo, otorgando menor importancia a la duración del evento.</p> |

| Pregunta 6   | Interpretación  |
|--|---|
| <p data-bbox="276 1039 958 1134"><b>6.- ¿Cuánto dinero estás dispuesto a invertir en un evento?</b></p>  <p data-bbox="771 1470 1023 1596">           0-5,000 pesos<br/>           5,000-10,000 pesos<br/>           10,000-20,000 pesos<br/>           20,000-30,000 pesos         </p> | <p data-bbox="1039 1081 1469 1501">El 44% de los encuestados están dispuestos a invertir entre 5,000 y 10,000 pesos para realizar sus eventos, dándonos esto como margen para determinar los precios generales de los paquetes a manejar.</p> |

| Pregunta 7   | Interpretación   |                 |     |   |                 |     |   |                 |     |   |                  |     |  |
|--|------------------|-----------------|-----|---|-----------------|-----|---|-----------------|-----|---|------------------|-----|--|
| <p data-bbox="212 205 912 300"><b>7.- ¿Cuántos invitados sueles tener en tus eventos?</b></p>  <table border="1" data-bbox="760 619 976 737"> <tr> <td>■</td> <td>10-20 invitados</td> <td>32%</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td>21-50 invitados</td> <td>42%</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td>51-75 invitados</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td>76-100 invitados</td> <td>11%</td> </tr> </table> | ■                | 10-20 invitados | 32% | ■ | 21-50 invitados | 42% | ■ | 51-75 invitados | 15% | ■ | 76-100 invitados | 11% | <p data-bbox="1024 254 1474 562">Existe una mayor tendencia a contar con 21 a 50 invitados por lo que nuestra capacidad de producción no será afectada por la falta de producto.</p> |
| ■  | 10-20 invitados  | 32%             |     |   |                 |     |   |                 |     |   |                  |     |  |
| ■  | 21-50 invitados  | 42%             |     |   |                 |     |   |                 |     |   |                  |     |  |
| ■  | 51-75 invitados  | 15%             |     |   |                 |     |   |                 |     |   |                  |     |  |
| ■  | 76-100 invitados | 11%             |     |   |                 |     |   |                 |     |   |                  |     |  |

| Pregunta 8  | Interpretación                        |                         |     |   |                              |     |   |                        |     |   |                                       |     |   |
|---|---------------------------------------|-------------------------|-----|---|------------------------------|-----|---|------------------------|-----|---|---------------------------------------|-----|---|
| <p data-bbox="240 1079 894 1236"><b>8.- ¿Qué consideras más molesto en la realización de una fiesta temática?</b></p>  <table border="1" data-bbox="711 1486 976 1709"> <tr> <td>■</td> <td>Conseguir la decoración</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td>Tematizar la zona del evento</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td>Elegir un tipo de tema</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td>Invertir tiempo en realizar el evento</td> <td>48%</td> </tr> </table> | ■                                     | Conseguir la decoración | 21% | ■ | Tematizar la zona del evento | 20% | ■ | Elegir un tipo de tema | 11% | ■ | Invertir tiempo en realizar el evento | 48% | <p data-bbox="1024 1127 1474 1650">Las personas consideran más molesto invertir tiempo en realizar el evento (48%), lo que lleva toda la logística de este. Lo segundo más molesto es conseguir la decoración para su evento (21%). Estos son los dos puntos más importantes que cubriremos con nuestro servicio.</p> |
| ■   | Conseguir la decoración               | 21%                     |     |   |                              |     |   |                        |     |   |                                       |     |   |
| ■   | Tematizar la zona del evento          | 20%                     |     |   |                              |     |   |                        |     |   |                                       |     |   |
| ■   | Elegir un tipo de tema                | 11%                     |     |   |                              |     |   |                        |     |   |                                       |     |   |
| ■   | Invertir tiempo en realizar el evento | 48%                     |     |   |                              |     |   |                        |     |   |                                       |     |   |

| Pregunta 9  | Interpretación  |
|---|---|
| <p data-bbox="267 220 893 367"><b>9.- ¿Contratarías un servicio de eventos con sólo ver su página web?</b></p>  <ul data-bbox="706 399 1015 787" style="list-style-type: none"> <li>■ Sí, siempre y cuando cuente con fotos y contenido multimedia</li> <li>■ No, necesitaría acudir a alguna sede física y ver la utilería, servicio, etc.</li> <li>■ Sí, pero contando con opiniones de otras personas en la página (Testimonios de eventos realizados)</li> </ul> | <p data-bbox="1063 241 1469 787">El 42% de los cuestionarios arrojan que se contrataría un servicio de eventos por medio de su página web, esto solo si se cuenta con opiniones de otras personas en su página, por lo que se podría extender nuestro mercado a otras delegaciones.</p> |

| Pregunta 10   | Interpretación  |
|---|---|
| <p data-bbox="227 1155 909 1249"><b>10-. Selecciona la delegación dónde vives:</b></p>  <ul data-bbox="706 1491 982 1732" style="list-style-type: none"> <li>■ Álvaro Obregón</li> <li>■ Magdalena Contreras</li> <li>■ Tlalpan</li> <li>■ Coyoacán</li> <li>■ Benito Juárez</li> <li>■ Miguel Hidalgo</li> <li>■ Cuajimalpa de Morelos</li> <li>■ Otra</li> </ul> | <p data-bbox="1023 1197 1469 1837">El 58% de los encuestados se centraron en la delegación Álvaro Obregón y en delegaciones aledañas a esta, y un 42% pertenecientes a otra delegación, permitiéndonos saber que, a pesar de contar con un mercado en nuestra zona de venta, tenemos otro mercado que podemos aprovechar en otras delegaciones.</p> |

## 1.4. Estudio técnico

### 1.4.1. Logística interna

A la entrada del lugar, se localiza la recepción. Esta es el primer contacto con los clientes, por lo que está adecuada cómodamente para brindarles una bienvenida cálida durante el tiempo que se prepara la sala de juntas. Al ser la primera impresión de la empresa, esta área está acondicionada con promocionales y videos de los distintos productos que tenemos disponibles.

Un área de nuestra sucursal está adaptada para poder contar con un almacén en el ala izquierda de la misma. Dentro, se preparan los artículos correspondientes a cada paquete y se realiza la logística necesaria para planificar su distribución a las zonas donde se realizarán los eventos. Simultáneamente, en esta zona se guardan los artículos que se encuentran en stock.

Se cuenta con dos oficinas: La oficina del Director General funge también como área para realizar las ventas, donde se muestran los diferentes paquetes al cliente y se realiza el contrato para llevar a cabo el evento. La atención al cliente se brinda de forma personal, mostrando las opciones de fiesta, su contenido y precio

La oficina del Gerente de Finanzas cumple con la función de albergar los expedientes de los clientes, así como documentos de carácter privado.

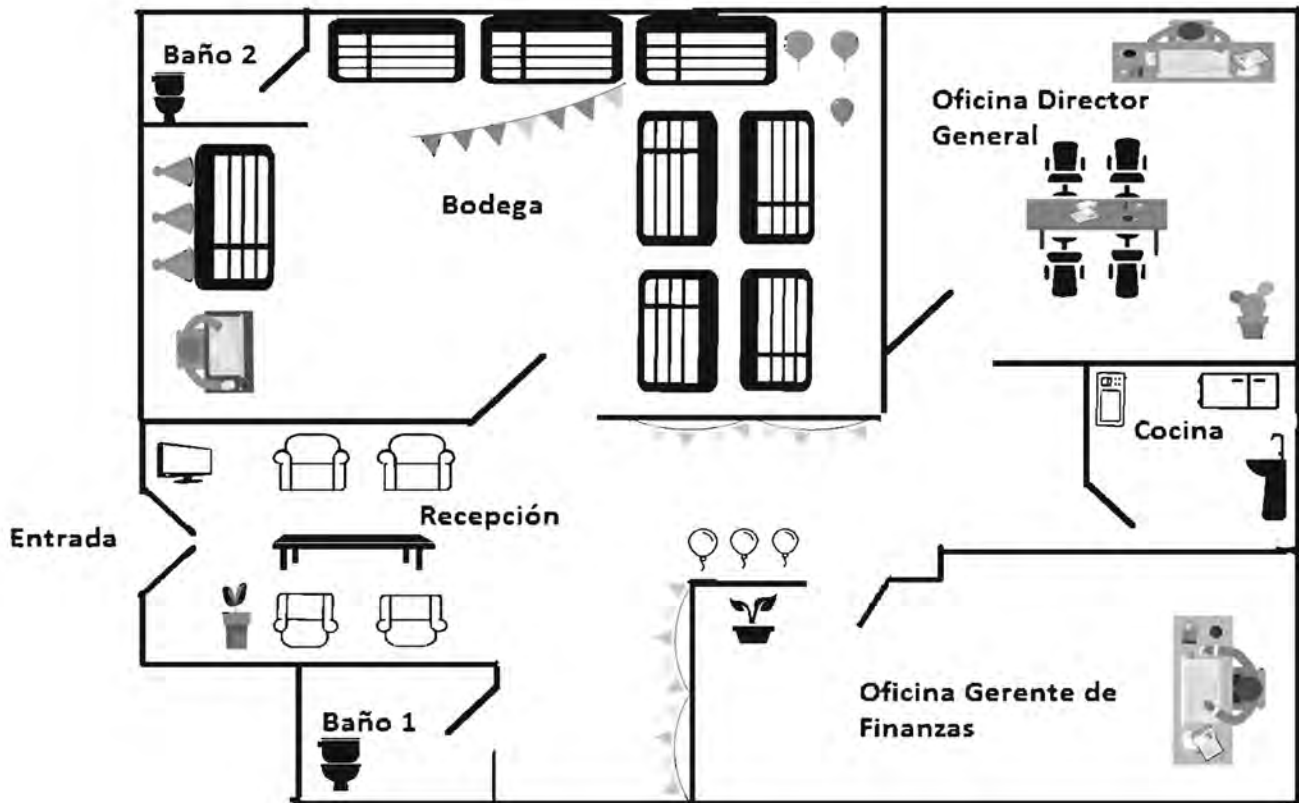
Al fondo del local, se encuentra una cocina equipada con los principales electrodomésticos, los cuales puedan facilitar a los empleados el conservar y calentar sus alimentos.

Se localizan dos baños dentro de la sede, el primero se encuentra al pasar la recepción y girando hacia la derecha, este baño es exclusivo para los clientes. El segundo está localizado dentro de la bodega y es de uso exclusivo para empleados.

Las instalaciones están tematizadas con un ambiente relacionado al giro de la empresa para así crear una atmosfera de festividad, alegría y diversión para nuestros clientes y empleados.

### 1.4.1.1. Diseño de planta

La ubicación de nuestra sucursal estará en **Plaza Canario** Del. Álvaro Obregón, Ciudad de México contando con una superficie de 122 m<sup>2</sup>.



Será un local donde se realice la venta del servicio y de igual forma cumplirá la función de almacén. La plaza donde nos encontramos cuenta con un pequeño aparcamiento para los visitantes.



### 1.4.1.2. Localización de la planta

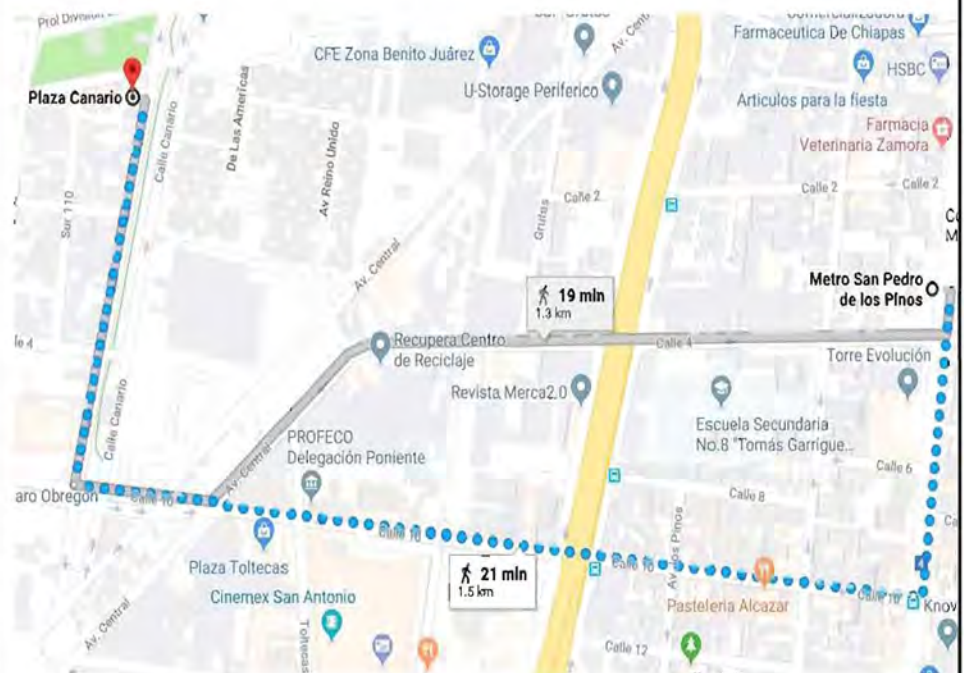
Nuestro local de The Party Planners se encuentra en la dirección de: Calle Canario 166, Tolteca, 01150 Ciudad de México, CDMX. A una cuadra del Hospital Fernando Quiroz, a lado del parque Canarios. Dentro de la Plaza Canario.

Tomamos de referencia tres estaciones de metro, para dar puntos de partida hacia nuestro local, las cuales son:



### Metro San Pedro de los Pinos

Para llegar se debe dirigir al sur por Av. Revolución hacia calle 4. Girar a la derecha con dirección a Calle 10, girar a la derecha con dirección a Calle Canario. El local se encuentra a la izquierda.



## 1.4.2. Logística externa

Se cuenta con un camión marca Hyundai modelo H200 con la cual se transportará la utilería a los puntos donde se realizar los eventos y regresar a este sitio al día siguiente para comenzar con el desmontaje.

Este camión cuenta con un sitio de resguardo en el área de estacionamiento de la plaza, por lo que la carga y descarga de los artículos para las fiestas, no será ningún problema para el ayudante general ni para los demás locatarios.

La localización de la planta nos permite tener vías de acceso con gran afluencia como Av. Insurgentes y Constituyentes, los cuales facilitarán el acceso tanto de nuestros clientes como de nuestros proveedores.

### 1.4.2.1. Proveedores

Contamos con 3 proveedores principales para los productos que conforman nuestros paquetes:

- Carvajal Empaques: Esta empresa nos proporciona la vajilla requerida para cada mes. Ellos nos entregan directamente en nuestra sucursal los vasos, cubiertos, manteles de plástico, platos. (Mil piezas de cada tipo)
- El Centro Bolsero S.A: El centro bolsero nos entrega diversos artículos como adornos de cartón y los materiales con los que se montan (cintas adhesivas, cintas e hilos, etc.), globos de látex y metálicos, servilletas decoradas y de colores, y tanques de helio
- Party City: es un vendedor minorista, por lo que se adquieren aquí los productos exclusivos de la tienda como los trofeos para Halloween, globos metálicos con diseños especiales y muñecos inflables.

Estas tiendas al contar con la capacidad de distribuirnos directamente y ser grandes almacenes, nos proporcionan la confianza y seguridad de que nuestros inventarios

llegarán a su objetivo cada mes. Sin embargo, contamos con más proveedores en caso de que los primeros no cuenten con los productos que necesitamos:

- PokerShopMexico: Para adquirir productos para los Paquetes casino (Cartas, fichas, dados, etc.)
- Juguetes y Globos “Lori”: Nos proveerá de globos, figuras de cartón, servilletas de colores, material para montar los globos y figuras, artículos para el paquete Halloween.

#### 1.4.3. Maquinaria y tecnología

Para la distribución de nuestro servicio sólo se requiere un camión para poder transportar nuestros consumibles tanto a nuestro local como a donde se impartirá el servicio. Al adquirir artículos terminados, no necesitamos de maquinaria alguna para transformarlos. Esto quiere decir que los productos se comercializan dentro de los paquetes tal y como se compraron con los proveedores.

#### 1.4.4. Consumibles

Para brindar nuestro servicio no es necesario que los consumibles que adquirimos con nuestros proveedores requieran de alguna modificación, puesto que son un producto terminado y de esta forma no tenemos un costo adicional por transformarlos.

Estos al llegar al local, se llevan directo al almacén, donde se realiza un inventario riguroso para verificar que el pedido esté completo y que sean de las características solicitadas. Durante este proceso, se verifica el estado de cada artículo para asegurar a nuestros clientes la mejor calidad posible en sus paquetes.

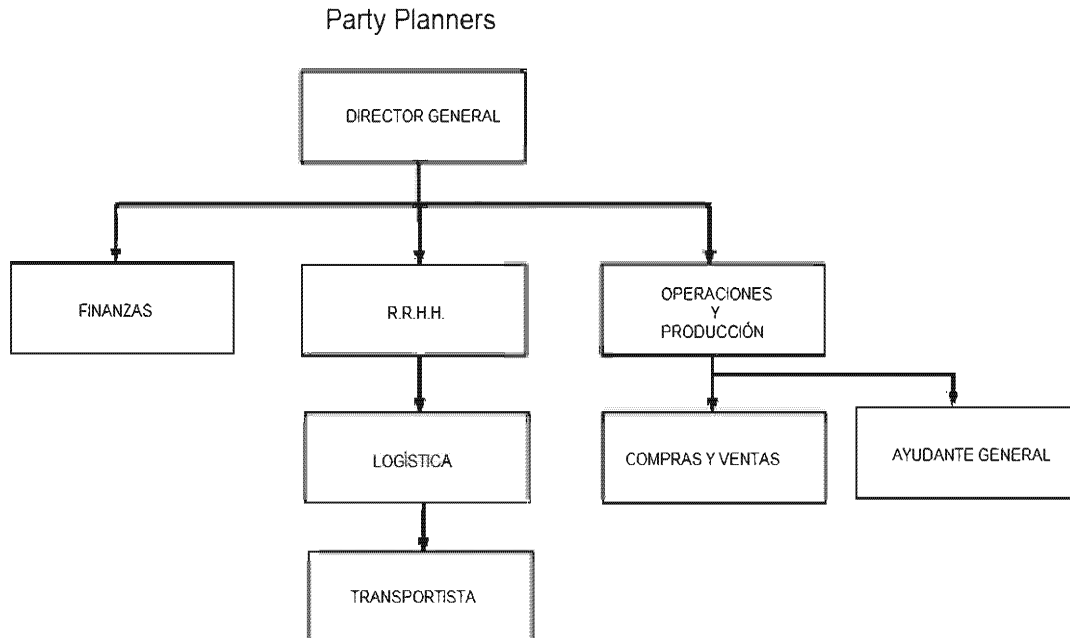
Al finalizar este paso, se continúa con el proceso de agrupación en el que se arman los paquetes que ofrecemos. La finalidad de esta agrupación es tener un mayor control de los artículos con los que debe contar cada paquete y ayuda al reforzamiento del aprendizaje del contenido de los mismos a los empleados que realizan esta función.

### 1.4.5. Mano de obra

Nuestra mano de obra se plasma en un organigrama general y vertical, mostrándonos la jerarquía de los puestos en la empresa.

Contamos con ocho puestos en la empresa para que las funciones puedan ser desempeñadas. Al iniciar operaciones, se tienen contemplados solamente 3 puestos estratégicos: Director General, Gerente de Finanzas y un Ayudante General. Estos desempeñarán distintas funciones, dada la situación inicial de la empresa y tomando en cuenta la baja demanda al comenzar operaciones.

Conforme la empresa se desarrolle y crezca, se requerirá más capital humano que desempeñe las funciones de los puestos restantes y que estas sean sus únicas actividades, para que así se logren los objetivos fijados por la organización, con mayor rapidez y eficacia.



## 1.4.6. Capacidad instalada

Estimamos una capacidad de producción del servicio para realizar 4 fiestas mensuales al inicio del funcionamiento de la empresa de acuerdo a nuestros objetivos planteados, esto se realiza con la compra de insumos a nuestros proveedores los cuales nos distribuyen los artículos directamente en nuestras instalaciones.

Para ello es de suma importancia tener una rotación de inventario y un buen control de stock. El área de operaciones y producción es la encargada de mantener este registro sobre los artículos adquiridos y los almacenados dentro de la bodega. Los encargados de esta área tienen la responsabilidad de conocer el nivel máximo de stock con el que podemos contar en la bodega, ya que con el transcurso de los años el nivel de producción aumentará y se requerirá un mayor espacio para almacenar una nueva cantidad de artículos.

Esto ocasiona un aumento en la rotación del inventario y por lo tanto una correcta capacidad de los encargados para lidiar con los problemas que esto traerá consigo; como un mayor número de artículos que inventariar en un tiempo menor, ya que al aumentarse el nivel de producción, los procesos deberán realizarse de una manera mucho más rápida y concreta para así no afectar la línea de producción (en este caso, el orden de los paquetes ya vendidos y las características propias de cada uno).



## 1.5 Estudio Financiero

Se realizó la identificación de los beneficios con base al análisis de los estados financieros, el flujo de efectivo y las utilidades netas del ejercicio al primer año de operaciones. Realizamos un diagnóstico de “salud financiera” representada por el Balance General, el estado de resultados y el flujo de efectivo.

El balance general representa la situación actual en lo que nuestra empresa se encuentra. Dentro de este, se localizan los activos de la organización y la forma en cómo se financian. Vemos reflejados los cambios durante el periodo del informe y la forma en que los pasivos y el patrimonio con el que contamos, financian los activos de nuestra organización.

9

### **The Party Planners Balance General Al 31 de diciembre de 2018**

| <b>Activo</b>         |               | <b>Pasivo</b>         |               |
|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
| <b>Circulante</b>     | \$ 274,925.68 | <b>Circulante</b>     | \$ 140,127.63 |
| <b>Fijo</b>           | \$ 368,945.07 | <b>Capital social</b> | \$ 503,743.12 |
| <b>Suma el activo</b> | \$ 643,870.75 | <b>Suma el pasivo</b> | \$ 643,870.75 |

El resultado de nuestro balance es una igualdad entre el Activo y Pasivo, cumpliendo así con el principio básico de la contabilidad: La suma del activo circulante y fijo debe de ser igual a la suma del pasivo circulante y capital social de la empresa.

Este balance no contiene el rubro de pasivo fijo, ya que la inversión inicial es proporcionada por los mismos accionistas y no por algún tipo de financiamiento bancario. Tampoco se cuenta con opción a crédito, ya que todas las transacciones con los clientes y proveedores son cubiertas al contado.

---

<sup>a</sup> Balance general condensado

### 1.5.1. Ingresos, gastos y utilidades

- Ingresos: Nuestros ingresos son traducidos como las ventas que obtenemos de cada paquete de The Party Planners. Al ser una empresa de servicios, nuestra única fuente de ingresos son las ventas que se realizan a lo largo del año. Contamos con 5 diferentes paquetes, los cuales tienen precios distintos por lo que se entiende, se tendrán diferentes niveles de ingresos en cada mes quedando de la siguiente manera:

#### **The Party Planners Presupuesto de cobranza Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018**

| Mes          | VENTAS               | IVA CAUSADO         | TOTAL                | COBRANZA             |
|--------------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Enero        | \$ 36,300.00         | \$ 5,808.00         | \$ 42,108.00         | <b>\$ 42,108.00</b>  |
| Febrero      | \$ 36,300.00         | \$ 5,808.00         | \$ 42,108.00         | <b>\$ 42,108.00</b>  |
| Marzo        | \$ 52,600.00         | \$ 8,416.00         | \$ 61,016.00         | <b>\$ 61,016.00</b>  |
| Abril        | \$ 38,800.00         | \$ 6,208.00         | \$ 45,008.00         | <b>\$ 45,008.00</b>  |
| Mayo         | \$ 43,800.00         | \$ 7,008.00         | \$ 50,808.00         | <b>\$ 50,808.00</b>  |
| Junio        | \$ 20,100.00         | \$ 3,216.00         | \$ 23,316.00         | <b>\$ 23,316.00</b>  |
| Julio        | \$ 36,300.00         | \$ 5,808.00         | \$ 42,108.00         | <b>\$ 42,108.00</b>  |
| Agosto       | \$ 36,300.00         | \$ 5,808.00         | \$ 42,108.00         | <b>\$ 42,108.00</b>  |
| Septiembre   | \$ 43,800.00         | \$ 7,008.00         | \$ 50,808.00         | <b>\$ 50,808.00</b>  |
| Octubre      | \$ 61,800.00         | \$ 9,888.00         | \$ 71,688.00         | <b>\$ 71,688.00</b>  |
| Noviembre    | \$ 80,300.00         | \$ 12,848.00        | \$ 93,148.00         | <b>\$ 93,148.00</b>  |
| Diciembre    | \$ 85,100.00         | \$ 13,616.00        | \$ 98,716.00         | <b>\$ 98,716.00</b>  |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 571,500.00</b> | <b>\$ 91,440.00</b> | <b>\$ 662,940.00</b> | <b>\$ 662,940.00</b> |

Estos ingresos valorados en **\$571,500 MXN**, son los ingresos totales del primer año de operación de The Party Planners con un total de 65 fiestas presupuestadas, acorde a la demanda esperada de cada paquete a lo largo del año.

Se consideró una cantidad del 16% correspondiente al IVA causado de cada mes. Al finalizar operaciones en el año 2018, tenemos como resultado una cantidad a cobrar por **\$662,940 MXN** tomando en cuenta los **\$91,440 MXN** que se pagarán por concepto de IVA.

- Gastos: Los gastos realizados a lo largo del año presupuestado fueron determinados por los gastos fijos y gastos variables mensuales del primer año de operaciones y compras totales con los respectivos pagos de impuesto.

**The Party Planners**  
**Presupuesto general de pagos**  
**Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018**

| Mes          | Pago a proveedores  | Costos de distribución a pagar | Costos de administración a pagar | IVA a pagar         | Total a pagar        | Total a pagar sin iva |
|--------------|---------------------|--------------------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|
| Enero        | \$ 4,188.82         | \$ 16,282.79                   | \$ 17,880.33                     | \$ 11,944.31        | \$ 50,296.24         | \$ 38,351.93          |
| Febrero      | \$ 2,679.68         | \$ 16,282.79                   | \$ 16,580.33                     | \$ 11,494.85        | \$ 47,037.64         | \$ 35,542.79          |
| Marzo        | \$ 3,277.32         | \$ 19,282.79                   | \$ 16,380.33                     | \$ 14,646.47        | \$ 53,586.90         | \$ 38,940.43          |
| Abril        | \$ 2,380.98         | \$ 18,282.79                   | \$ 16,680.33                     | \$ 12,183.06        | \$ 49,527.15         | \$ 37,344.09          |
| Mayo         | \$ 2,380.98         | \$ 19,282.79                   | \$ 16,780.33                     | \$ 13,159.06        | \$ 51,603.15         | \$ 38,444.09          |
| Junio        | \$ 1,360.67         | \$ 17,282.79                   | \$ 16,480.33                     | \$ 8,835.81         | \$ 43,959.59         | \$ 35,123.78          |
| Julio        | \$ 2,679.68         | \$ 17,282.79                   | \$ 16,680.33                     | \$ 11,670.85        | \$ 48,313.64         | \$ 36,642.79          |
| Agosto       | \$ 4,455.56         | \$ 16,282.79                   | \$ 16,380.33                     | \$ 11,746.99        | \$ 48,865.66         | \$ 37,118.67          |
| Septiembre   | \$ 4,188.82         | \$ 16,282.79                   | \$ 16,540.33                     | \$ 12,929.91        | \$ 49,941.84         | \$ 37,011.93          |
| Octubre      | \$ 5,912.82         | \$ 21,282.79                   | \$ 18,180.33                     | \$ 17,148.15        | \$ 62,524.08         | \$ 45,375.93          |
| Noviembre    | \$ 7,186.85         | \$ 19,282.79                   | \$ 16,880.33                     | \$ 19,783.99        | \$ 63,133.96         | \$ 43,349.96          |
| Diciembre    | \$ 3,434.25         | \$ 23,282.79                   | \$ 18,130.33                     | \$ 20,791.58        | \$ 65,638.94         | \$ 44,847.36          |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 44,126.43</b> | <b>\$ 220,393.44</b>           | <b>\$ 203,573.93</b>             | <b>\$ 13,657.99</b> | <b>\$ 552,230.38</b> | <b>\$ 468,093.81</b>  |

Teniendo en cuenta que los pagos que se realizan a proveedores son liquidados en cada compra, no contamos con ninguna opción de financiamiento en nuestras materias primas, por lo que se realizan los pagos en efectivo con el porcentaje de IVA correspondiente en cada compra.

Los costos de Administración y Distribución consideran los salarios de los trabajadores actuales de la empresa y sus respectivas provisiones sociales, así como los costos fijos y variables que se generan en estas principales áreas.

|                 |    |    |              |
|-----------------|----|----|--------------|
| <b>Personas</b> | 1  | 2  | Pers.Total=3 |
| <b>M2=</b>      | 90 | 32 | 122          |

| Gastos              | Monto    | Bodega      | Administración | Sumas       |
|---------------------|----------|-------------|----------------|-------------|
| Renta               | \$90,000 | \$66,393.44 | \$23,606.56    | \$90,000.00 |
| Luz                 | \$1,362  | \$708.24    | \$653.76       | \$1,362.00  |
| Teléfono e internet | \$7,200  | \$936.00    | \$6,264.00     | \$7,200.00  |
| Agua                | \$3,744  | \$1,123.20  | \$2,620.80     | \$3,744.00  |

<sup>10</sup> Asignación de costos fijos de las instalaciones



- Utilidades: nuestras utilidades obtenidas del ejercicio presupuesto del primero año, son resultado de nuestras ventas netas menos los costos de operación, los cuales engloban tanto costos administrativos como operativos de un año. Al ser una empresa de nueva creación, no se considera un ISR ni PTU para restar en el resultado de nuestra utilidad presupuesta a un año

Obteniendo así una utilidad bruta del ejercicio de \$498,449.42 pesos. Con esta información, podemos obtener las utilidades que nos están proporcionando cada uno de los paquetes con los que contamos y detectar qué paquetes nos provocan pérdidas en vez de ganancias.

|   | Total                | Halloween 100px     | Época 50px            | Época 100px         | Casino 50px          | Casino 100px         |
|---|----------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Ventas netas                              | \$ 571,500.00        | \$ 72,000.00        | \$ 94,500.00          | \$ 110,000.00       | \$ 120,000.00        | \$ 175,000.00        |
| - Costos de adquisición                   | \$ 73,050.58         | \$ 9,949.63         | \$ 11,269.98          | \$ 13,983.30        | \$ 14,795.48         | \$ 23,052.19         |
| <b>Utilidad bruta presupuesta</b>         | <b>\$ 498,449.42</b> | <b>\$ 62,050.37</b> | <b>\$ 83,230.02</b>   | <b>\$ 96,016.70</b> | <b>\$ 105,204.52</b> | <b>\$ 151,947.81</b> |
| - Costos de operación                     |                      |                     |                       |                     |                      |                      |
| Costo distribución                        | \$ 220,393.44        | \$ 30,516.02        | \$ 50,860.03          | \$ 37,297.35        | \$ 54,250.69         | \$ 47,469.36         |
| Costo administrativo                      | \$ 203,573.93        | \$ 28,187.16        | \$ 46,978.60          | \$ 34,450.97        | \$ 50,110.51         | \$ 43,846.69         |
| Suma                                      | \$ 423,967.38        | \$ 58,703.18        | \$ 97,838.63          | \$ 71,748.33        | \$ 104,361.20        | \$ 91,316.05         |
| Utilidad en operación                     | \$ 74,482.04         | \$ 3,347.19         | \$ (14,608.61)        | \$ 24,268.37        | \$ 843.32            | \$ 60,631.76         |
| - ISR                                     |                      |                     |                       |                     |                      |                      |
| - PTU                                     |                      |                     |                       |                     |                      |                      |
| Suma                                      |                      |                     |                       |                     |                      |                      |
| <b>Utilidad del ejercicio presupuesto</b> | <b>\$ 74,482.04</b>  | <b>\$ 3,347.19</b>  | <b>\$ (14,608.61)</b> | <b>\$ 24,268.37</b> | <b>\$ 843.32</b>     | <b>\$ 60,631.76</b>  |

Nuestras utilidades también nos muestran un comparativo de los gastos realizados en todo el año contra las ganancias obtenidas, brindándonos de información oportuna en caso de tener que tomar una decisión que pueda repercutir en nuestros ingresos, como lo es eliminar algún paquete o crear uno nuevo, considerando los gastos operativos y administrativos que este conlleva.

## 1.5.2. Flujo de efectivo

Determinado por la diferencia de efectivo entre los gastos e ingresos, en el primer año de operaciones refleja la cantidad de efectivo con que se dispone después de haber cumplido con las obligaciones de egresos de la empresa. Este se determinó en forma mensual al primer año y como suma de los 12 meses<sup>11</sup>, y arrojó un flujo de efectivo de **\$68,028.04** pesos.

Este flujo de efectivo se tomará como el saldo inicial del segundo año de operaciones y con el cuál podremos determinar la cantidad requerida a invertir en la producción del primer mes del segundo año, comparada con la del mes 1 del año 1 de operaciones, para así pronosticar la cantidad de efectivo a invertir en un nuevo año contable.

| <b>INGRESOS</b>            |                     |
|----------------------------|---------------------|
| Ventas                     | \$571,500.00        |
|                            |                     |
| Total de ingresos          | \$571,500.00        |
| <b>GASTOS</b>              |                     |
| Sueldos y salarios         | \$192,000.00        |
| Luz                        | \$1,362.00          |
| Renta oficina              | \$108,000.00        |
| Papelería y artículos      | \$9,410.00          |
| Telefono e internet        | \$7,200.00          |
| Depreciación               | \$47,499.96         |
| <b>TOTAL DE GASTOS</b>     | <b>\$365,471.96</b> |
| <b>FLUJO DE EFECTIVO</b>   | <b>\$206,028.04</b> |
| <b>EFFECTIVO ACUMULADO</b> | <b>\$206,028.04</b> |

---

<sup>11</sup> Anexos: Flujo de efectivo en 12 meses

### 1.5.3. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio de The Party Planners se determinó con ayuda de la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

Dónde:

- Costos fijos: \$365,557.37
- Costos Variables: \$58,410.00
- Ventas totales: \$571,500.00

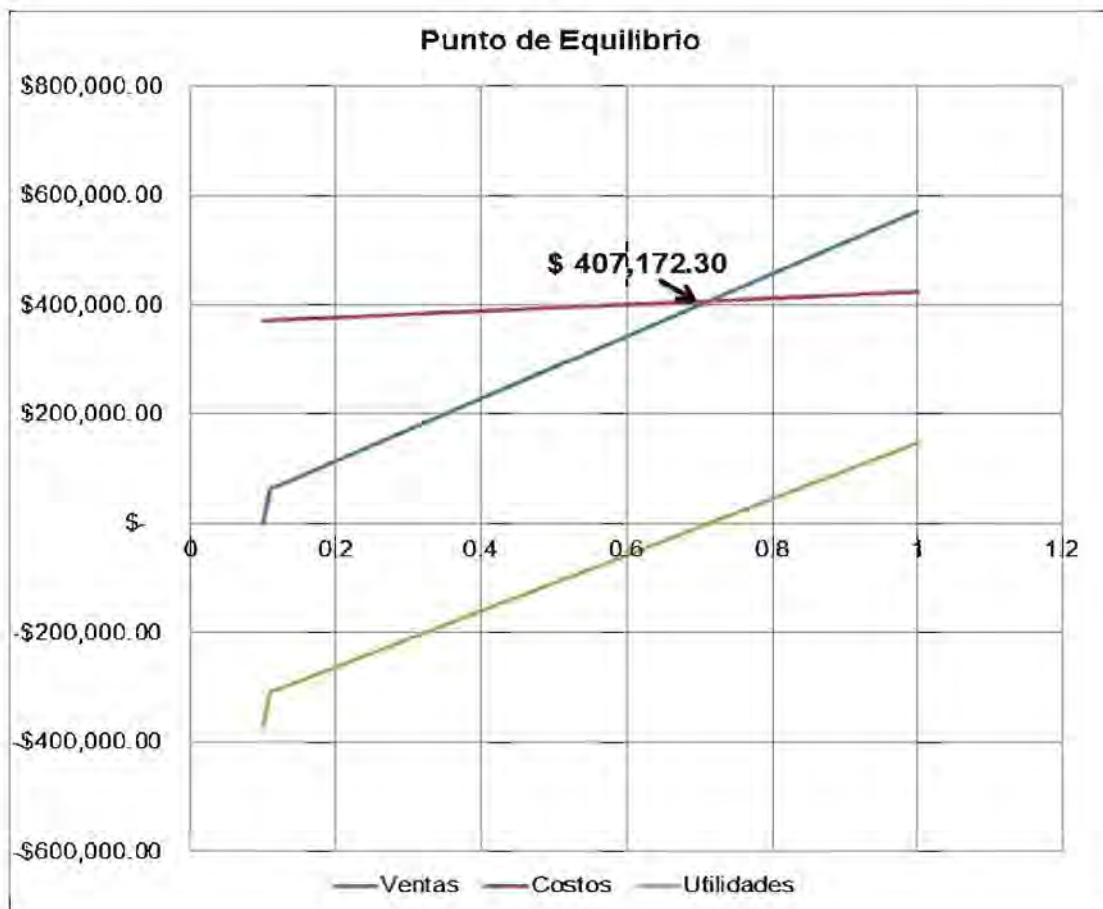
Sustituyendo así en la fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 365,557.37}{1 - \frac{\$ 58,410.00}{\$571,500}}$$

Obteniendo:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 365,557.37}{1 - \frac{\$ 58,410.00}{\$571,500}} = \$407,172.30$$

Con un resultado de **PE= \$407,172.30 pesos**. Este es el punto de equilibrio en valor de The Party Planners. Por lo que podemos decir que esta cantidad se encuentra en nuestro primer año de operaciones y cuando nuestro volumen de ventas alcance el 71% en el año. Llegando a este punto, no tendremos pérdidas ni ganancias, por lo que a partir del 72% de la producción, empezaremos a recibir los beneficios generados de las ventas.



En este gráfico se tomaron en cuenta 3 variables: Las ventas mensuales realizadas a lo largo del año, los costos generados y las utilidades mensuales derivadas de las ventas de los paquetes de fiesta.

### 1.5.4. Costo de Materia Prima

El costo de materia prima para The Party Planners es el costo total de la adquisición de cada uno de los insumos los cuales componen los diferentes paquetes con los que cuenta la empresa.

El volumen a comprar de cada producto, está determinado por la demanda y las ventas presupuestas de cada mes.

| <b>Halloween</b>           |            |           |                    |
|----------------------------|------------|-----------|--------------------|
| Producto                   | Unidades   | P.U.      | Importe            |
| Dulceros                   | 4          | \$ 8.00   | \$ 32.00           |
| Servilletas                | 100        | \$ 0.15   | \$ 15.00           |
| Cubiertos                  | 300        | \$ 0.20   | \$ 60.00           |
| Platos                     | 100        | \$ 0.25   | \$ 25.00           |
| Vasos de shots             | 100        | \$ 0.12   | \$ 12.00           |
| <b>Vasos</b>               | 100        | \$ 0.19   | \$ 19.00           |
| Colgantes y fig. de cartón | 8          | \$ 19.00  | \$ 152.00          |
| <b>Globos de látex</b>     | 100        | \$ 0.10   | \$ 10.00           |
| Globos metálicos           | 8          | \$ 9.80   | \$ 78.40           |
| Cintas de precaución       | 20         | \$ 0.26   | \$ 5.20            |
| Impresiones sangrientas    | 5          | \$ 7.82   | \$ 39.10           |
| Telarañas                  | 3          | \$ 5.20   | \$ 15.60           |
| Lápidas                    | 5          | \$ 9.70   | \$ 48.50           |
| Cubre barandales           | 2          | \$ 4.40   | \$ 8.80            |
| Centros de mesa            | 6          | \$ 9.63   | \$ 57.78           |
| Calabazas Reales           | 3          | \$ 35.00  | \$ 105.00          |
| Velas                      | 9          | \$ 7.45   | \$ 67.05           |
| Trofeo mejor disfraz       | 1          | \$ 125.00 | \$ 125.00          |
| Pelotas beer pong          | 10         | \$ 3.50   | \$ 35.00           |
| <b>Total</b>               | <b>884</b> |           | <b>\$ 910.43</b>   |
| <b>Fiestas al año</b>      | <b>9</b>   |           |                    |
| <b>Total importe</b>       |            |           | <b>\$ 8,193.87</b> |

| <b>Época 50px</b>                        |            |          |                    |
|--|------------|----------|--------------------|
| Producto                                 | Cantidad   | P.U.     | Importe            |
| Servilletas                              | 75         | \$ 0.15  | \$ 11.25           |
| Cubiertos                                | 150        | \$ 0.20  | \$ 30.00           |
| Platos                                   | 50         | \$ 0.25  | \$ 12.50           |
| Vasos de shots                           | 50         | \$ 0.12  | \$ 6.00            |
| Vasos                                    | 50         | \$ 0.19  | \$ 9.50            |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | 6          | \$ 16.00 | \$ 96.00           |
| Globos fluorescentes                     | 50         | \$ 0.10  | \$ 5.00            |
| Globos metálicos                         | 8          | \$ 9.80  | \$ 78.40           |
| Portavasos cassette                      | 50         | \$ 0.62  | \$ 31.00           |
| <b>Cubo de rubik</b>                     | 2          | \$ 3.00  | \$ 6.00            |
| <b>Manteles</b>                          | 5          | \$ 13.22 | \$ 66.10           |
| Vaso con luz                             | 4          | \$ 3.50  | \$ 14.00           |
| Centros de mesa acetato                  | 5          | \$ 5.51  | \$ 27.55           |
| <b>Diadema glow</b>                      | 20         | \$ 2.33  | \$ 46.60           |
| <b>Hielos con luz</b>                    | 15         | \$ 9.08  | \$ 136.20          |
| Pulseras luminosas                       | 50         | \$ 0.35  | \$ 17.50           |
| Pelotas para beer pong                   | 10         | \$ 1.15  | \$ 11.50           |
| <b>Total</b>                             | <b>600</b> |          | <b>\$ 605.10</b>   |
| <b>Fiestas al año</b>                    | <b>15</b>  |          |                    |
| <b>Total importe</b>                     |            |          | <b>\$ 9,076.50</b> |



| <b>Casino 100px</b>                  |                 |             |                |
|--------------------------------------|-----------------|-------------|----------------|
| <b>Producto</b>                      | <b>Cantidad</b> | <b>P.U.</b> | <b>Importe</b> |
| <b>Bandejas</b>                      | 8               | \$ 8.00     | \$ 64.00       |
| <b>Servilletas</b>                   | 125             | \$ 0.15     | \$ 18.75       |
| <b>Cubiertos</b>                     | 300             | \$ 0.20     | \$ 60.00       |
| <b>Platos</b>                        | 100             | \$ 0.25     | \$ 25.00       |
| <b>Vasos de shots</b>                | 80              | \$ 0.12     | \$ 9.60        |
| <b>Vasos</b>                         | 100             | \$ 0.19     | \$ 19.00       |
| <b>Portavasos de poker</b>           | 100             | \$ 0.62     | \$ 62.00       |
| <b>Globos de látex</b>               | 70              | \$ 0.10     | \$ 7.00        |
| <b>Globos metálicos</b>              | 8               | \$ 9.80     | \$ 78.40       |
| <b>Colgantes y figuras de cartón</b> | 6               | \$ 22.00    | \$ 132.00      |
| <b>Billetes de fantasía</b>          | 1000            | \$ 0.02     | \$ 20.00       |
| <b>Fichas de juego</b>               | 1000            | \$ 0.13     | \$ 130.00      |
| <b>Dados</b>                         | 30              | \$ 0.42     | \$ 12.60       |
| <b>Velas centro de mesa</b>          | 12              | \$ 3.75     | \$ 45.00       |
| <b>Estampas decorativas</b>          | 10              | \$ 4.70     | \$ 47.00       |
| <b>Manteles</b>                      | 7               | \$ 13.22    | \$ 92.54       |
| <b>Pelotas para beer pong</b>        | 10              | \$ 1.15     | \$ 11.50       |
| <b>Cortina de BlackJack</b>          | 2               | \$ 18.00    | \$ 36.00       |
| <b>Martineras Gigantes</b>           | 4               | \$ 6.48     | \$ 25.92       |
| <b>Banner de casino</b>              | 1               | \$ 125.00   | \$ 125.00      |
|                                      | 2973            |             | \$ 1,021.31    |
| <b>Fiestas al año 14</b>             |                 |             |                |
| <b>Total importe</b>                 |                 |             | \$ 14,298.34   |

Las unidades adquiridas a lo largo del año serán de 77,182 para todos los paquetes, tomando en cuenta el precio unitario de cada producto y la cantidad de unidades requeridas para cada paquete.

### 1.5.4.1. Costo de mano de obra

Al iniciar operaciones, la empresa laborará con tres puestos que desempeñen las demás funciones requeridas para el funcionamiento de la misma, los puestos activos serán:

- Director General
- Gerente de Finanzas
- Ayudante General

Siendo una PyME los salarios están asignados conforme a nuestras capacidades de pago respetando el salario mínimo estipulado dentro de la Ley Federal del Trabajo<sup>12</sup>.

#### **The Party Planners Sueldos y salarios Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018**

| Puesto              | Salario     |
|---------------------|-------------|
| Director General    | \$ 6,000.00 |
| Gerente de Finanzas | \$ 6,000.00 |
| Ayudante General    | \$ 4,000.00 |

#### **The Party Planners Sueldos y salarios**

| Puesto                              | Salario     |
|-------------------------------------|-------------|
| Director General                    | \$ 6,000.00 |
| Gerente de Finanzas                 | \$ 6,000.00 |
| Gerente de RRHH                     | \$ 6,000.00 |
| Gerente de Operaciones y Producción | \$ 6,000.00 |
| Área de Logística                   | \$ 5,000.00 |
| Área de Compras y Ventas            | \$ 5,000.00 |
| Ayudante General                    | \$ 4,000.00 |
| Transportista                       | \$ 4,000.00 |

<sup>12</sup> De acuerdo al salario mínimo general diario en México estipulado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos en el año 2018 (\$88.36)



### 1.5.5. Presupuesto

El capital inicial de la empresa fue de **\$750,000 pesos**, los cuales fueron aportados por los dos únicos inversionistas y fundadores de “The Party Planners”, quienes también laboran en la empresa desempeñando los cargos de Director General y Gerente de Finanzas.

Este capital inicial se destinó a distintos fines: Adquirir bienes muebles y activos que harán posible el óptimo funcionamiento de la organización e invertir en la compra de los productos con los que contarán distintos paquetes, así como la renta de la sede de la empresa y salarios de los trabajadores.

Al ser las ventas el único ingreso en “The Party Planners”, es el concepto representado por “ventas netas”. Los costos de adquisición, administración y distribución fueron considerados para el cálculo de la utilidad presupuesta final.

Al término del estudio financiero, se generó una cédula con el registro de los ingresos y egresos de la empresa en el primer año de operaciones. Esto nos dio como resultado una Utilidad Presupuesta del ejercicio: una idea de las ganancias que estamos obteniendo al finalizar el año. The Party Planners es una nueva empresa, por lo que estamos exentos del pago de PTU, ya que en el primer año de operaciones, las empresas de reciente creación no están sujetas al pago de utilidades para sus trabajadores.

La utilidad del ejercicio presupuesto resultó en **\$74,482.04**. Esta cantidad se tomará como inicio para el segundo año de operaciones.

|   | <b>Total</b>         |
|---|----------------------|
| <b>Ventas netas</b>                       | \$ 571,500.00        |
| <b>- Costos de adquisición</b>            | \$ 73,050.58         |
| <b>Utilidad bruta presupuesta</b>         | <b>\$ 498,449.42</b> |
| <b>- Costos de operación</b>              |                      |
| <b>Costo distribución</b>                 | \$ 220,393.44        |
| <b>Costo administrativo</b>               | \$ 203,573.93        |
| <b>Suma</b>                               | <b>\$ 423,967.38</b> |
| <b>Utilidad en operación</b>              | <b>\$ 74,482.04</b>  |
| <b>- ISR</b>                              |                      |
| <b>Suma</b>                               |                      |
| <b>Utilidad del ejercicio presupuesto</b> | <b>\$ 74,482.04</b>  |

### 1.5.6. Proyecciones financieras

Para obtener un flujo de efectivo de los años siguientes, se realizaron las proyecciones de ventas anuales de los siguientes 4 años: 2019, 2020, 2021 y 2022.

Esto se determinó con la ayuda de las ventas netas del primer año de operaciones y el método de mínimos cuadrados. Al tener 65 fiestas totales en el primer año, se toman como referencia estos datos para poder proyectar las ventas próximas.

$$y = a + bx$$

| Proyección de ventas |       |        |                |                |     |
|----------------------|-------|--------|----------------|----------------|-----|
|                      | Meses | Ventas |                |                |     |
|                      | X     | Y      | X <sup>2</sup> | Y <sup>2</sup> | XY  |
| Enero                | 1     | 4      | 1              | 16             | 4   |
| Febrero              | 2     | 4      | 4              | 16             | 8   |
| Marzo                | 3     | 6      | 9              | 36             | 18  |
| Abril                | 4     | 4      | 16             | 16             | 16  |
| Mayo                 | 5     | 5      | 25             | 25             | 25  |
| Junio                | 6     | 3      | 36             | 9              | 18  |
| Julio                | 7     | 4      | 49             | 16             | 28  |
| Agosto               | 8     | 4      | 56             | 16             | 32  |
| Septiembre           | 9     | 5      | 81             | 25             | 45  |
| Octubre              | 10    | 8      | 100            | 56             | 80  |
| Noviembre            | 11    | 9      | 121            | 81             | 99  |
| Diciembre            | 12    | 9      | 144            | 81             | 108 |
| TOTALES              | 78    | 65     | 552            | 393            | 481 |

donde b:

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{12(481) - (78)(65)}{12(552) - (78)^2}$$

$$b = \frac{13}{10}$$

$$b = 1.3$$

y a:

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{N}$$

$$a = \frac{65 - 1.3(78)}{12}$$

$$a = -3.03$$

Reemplazando en la fórmula:

$$y = -3.03 + 1.3x$$

|   |   |
|---|---|
| Pronóstico de ventas para 2019 (24 meses) | $y = -3.03 + 1.3 (24)$<br>$y = 28.17\%$ |
| Pronóstico de ventas para 2020 (36 meses) | $y = -3.03 + 1.3 (36)$<br>$y = 43.77\%$ |
| Pronóstico de ventas para 2021 (48 meses) | $y = -3.03 + 1.3 (48)$<br>$y = 59.37\%$ |
| Pronóstico de ventas para 2022 (60 meses) | $y = -3.03 + 1.3 (60)$<br>$y = 74.97\%$ |

El crecimiento de las ventas con relación al primer año es de 15.6% cada año, hasta el año 5 de operaciones. Esto se traduce como un promedio de 10 fiestas más realizadas cada año.



Se realizaron con base al año del ejercicio (2018) y estableciendo un objetivo a 4 años, utilizando la información obtenida para proyectar los flujos de efectivo esperados a lo largo de estos 4 años.

**The Party Planners**  
**Flujos de efectivo proyectados a 4 años**

| <b>INGRESOS</b>          | <b>1ER AÑO</b>      | <b>2DO AÑO</b>      | <b>3ER AÑO</b>      | <b>4TO AÑO</b>        |
|--------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|
| Ventas                   | \$732,491.55        | \$821,645.55        | \$910,799.55        | \$1,027,385.55        |
| <b>Total de ingresos</b> | <b>\$732,491.55</b> | <b>\$821,645.55</b> | <b>\$910,799.55</b> | <b>\$1,027,385.55</b> |

| <b>GASTOS</b>                      |                     |                       |                       |                       |
|------------------------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Compras                            | \$189,947.71        | \$215,204.25          | \$240,460.71          | \$265,717.17          |
| Sueldos y salarios                 | \$16,000.00         | \$16,000.00           | \$16,000.00           | \$16,000.00           |
| Luz                                | \$113.50            | \$113.50              | \$113.50              | \$113.50              |
| Renta oficina                      | \$9,000.00          | \$9,000.00            | \$9,000.00            | \$9,000.00            |
| Papelera y artículos de oficina    | \$1,700.00          | \$1,700.00            | \$1,700.00            | \$1,700.00            |
| Telefono e internet                | \$600.00            | \$600.00              | \$600.00              | \$600.00              |
| Depreciación                       | \$3,958.33          | \$3,958.33            | \$3,958.33            | \$3,958.33            |
| <b>TOTAL DE GASTOS</b>             | <b>\$221,319.54</b> | <b>\$246,576.08</b>   | <b>\$271,832.54</b>   | <b>\$297,089.00</b>   |
| <b>FLUJO DE EFECTIVO</b>           | <b>\$511,172.01</b> | <b>\$575,069.47</b>   | <b>\$638,967.01</b>   | <b>\$730,296.55</b>   |
| <b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b> | <b>\$644,149.45</b> | <b>\$1,219,218.92</b> | <b>\$1,858,185.93</b> | <b>\$2,588,482.48</b> |

Estos flujos fueron proyectados considerando los gastos de manera fija durante los 4 años de proyección, para así obtener un resultado uniforme en estos. El flujo de efectivo del primer año de operaciones (\$132,977.44 MXN) se tomó como el flujo de efectivo inicial del año 2019, el cual corresponde al segundo año de operaciones y así, sucesivamente.

### 1.5.7. Rentabilidad del proyecto

La rentabilidad de la empresa "The Party Planners" se determinó con ayuda de los flujos proyectados de efectivo a 4 años. Con esto, se evaluaron las utilidades de la empresa con referencia a las ventas generadas en el primer año de operaciones.

Al no contar con un préstamo bancario o la aportación de otros inversionistas, se calculó la VAN y la TIR del proyecto a una tasa del 8.5% lo cual es resultado de la suma de la tasa de cetes a 28 días.

Esta comparación se realizó para comprobar si es más factible invertir en el proyecto de "The Party Planners" o invertir la misma cantidad en un instrumento libre de riesgos como es el cete.

Se calculó la Tasa Interna de Retorno, la cual nos indicó cuál es la rentabilidad máxima que puede alcanzar el proyecto, haciendo que nuestro VAN sea igual a cero.

La VAN se calculó de la siguiente manera:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FE_t}{(1+r)^t}$$

Donde:

$I_0$  = Inversión inicial

$FE_t$  = costo de efectivo en el periodo  $t$

$r$  = flujo de efectivo de cada año

$t$  = período

Obteniendo como resultado, una VAN de **\$3,936,549.98** los cuales nos indican que al ser positivo, el proyecto aumentará la riqueza de la sociedad y es rentable el ejecutarlo.

| Tasa de rentabilidad | VPN            |
|----------------------|----------------|
| 8%                   | \$4,020,736.69 |
| 8.5%                 | \$3,936,549.98 |
| 9%                   | \$3,854,347.83 |
| 10%                  | \$3,695,670.68 |
| 20%                  | \$2,450,076.00 |
| 30%                  | \$1,636,147.16 |
| 40%                  | \$1,082,942.39 |
| 50%                  | \$694,109.51   |
| 60%                  | \$412,786.25   |
| 70%                  | \$204,080.05   |
| 80%                  | \$45,743.28    |
| 90%                  | -\$78,688.47   |

La TIR se calculó de la siguiente manera:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FE_t}{(1+r)^t} = 0$$

Donde:

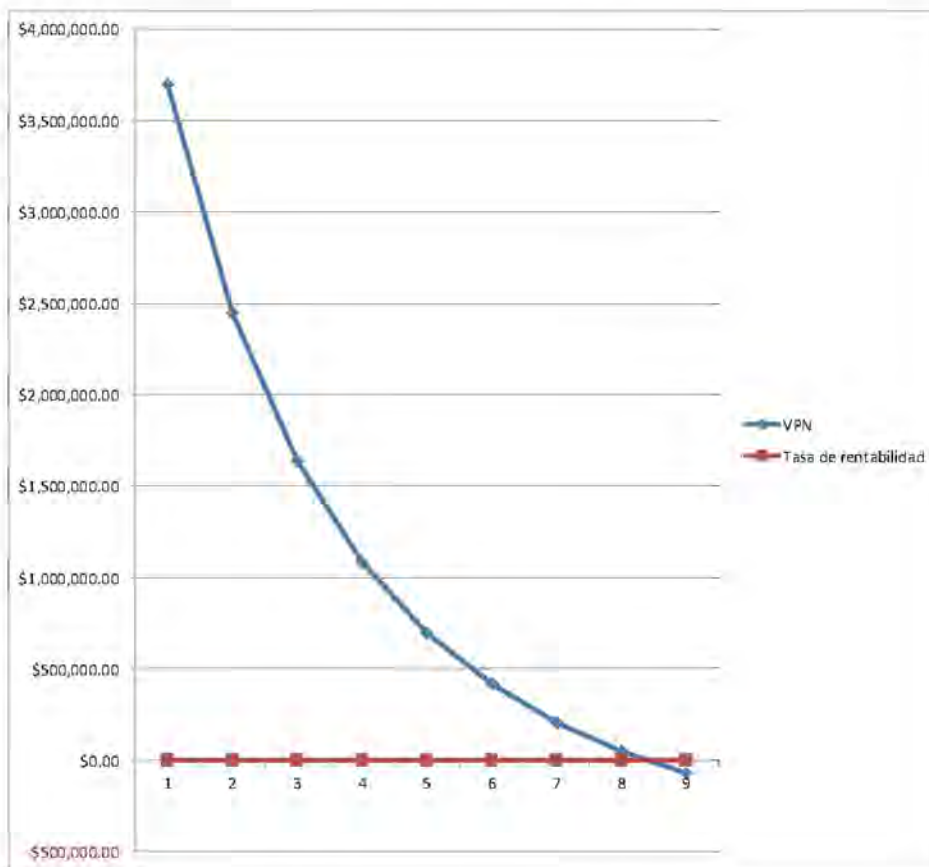
$I_0$  = Inversión inicial = \$750,000

$FE_t$  = costo de efectivo en el periodo  $t$  = flujo de efectivo en cada año

$r$  = Costo del dinero =

$t$  = periodo = número de años proyectados

| Año    | 2018           | 2019          | 2020          | 2021            | 2022            | 2023            |
|--------|----------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Flujos | -\$ 750,000.00 | \$ 132,977.44 | \$ 644,149.45 | \$ 1,219,218.92 | \$ 1,858,185.93 | \$ 2,588,482.48 |



El resultado obtenido fue del 83% de TIR, lo cual nos indica que es un proyecto rentable al ser mayor este porcentaje que la tasa de descuento que asignamos para obtener este cálculo.

Los flujos negativos y positivos del proyecto, nos permitieron obtener una TIR, ya que estos se comportan "con normalidad"

Al graficar estas cantidades, podemos observar que nuestro VAN o VPN, coincide en el punto de tasa de rentabilidad 83. Esto se traduce en que el proyecto es rentable y si quisiéramos invertir el dinero que se requirió al inicio del mismo, tendrían que ofrecernos una tasa de descuento menor a 8.5% y así poder obtener mayores utilidades al final del primer año de operaciones.

Este análisis de riesgo se realizó para la toma de decisiones de los inversionistas del proyecto, debido a la gran cantidad de capital involucrado y la naturaleza de vida de largo plazo en la inversión considerada.

### Elección del Proyecto "The Party Planners"

| Año                             | 2018           | 2019          | 2020  | 2021            | 2022            | 2023            |
|---------------------------------|----------------|---------------|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| Flujos                          | -\$ 750,000.00 | \$ 132,977.44 | \$ 644,149.45   | \$ 1,219,218.92 | \$ 1,858,185.93 | \$ 2,588,482.48 |
| <b>Rentabilidad</b>             | <b>Riesgo</b>  |               |   |                 |                 |                 |
| 83%                             | 8.50%          |               |   |                 |                 |                 |
| <b>Valor a la empresa (VAN)</b> |                |               |  |                 |                 |                 |
| \$3,936,549.98                  |                |               |   |                 |                 |                 |

## 1.6. Conclusiones

La empresa “The Party Planners” es un modelo de organización rentable e innovador.

Al llevar a cabo nuestra aplicación de los cuestionarios a la muestra seleccionada, pudimos observar 3 elementos primordiales a los que los encuestados dieron mayor importancia: el interés en celebrar una fiesta con temática, la dificultad para hallar los artículos que se requieren para la tematización y el tiempo que puedan invertir en la búsqueda de estos y al momento de la organización del mismo. Con esto pudimos comprobar que existen personas que requieren de estos servicios y las cuales están dispuestas a pagar entre \$5,000 y \$10,000 pesos para la realización de este.

El objetivo de la realización de un método probado es comprobar nuestra única incógnita después de aplicar el cuestionario: ¿Es posible realizar un evento tematizado con un presupuesto dentro del rango antes mencionado?.

Con esta pregunta como objetivo, se realizó una fiesta muestra, la cual nos permitió conocer de forma real los costos, tiempos y precios que se plantean en el plan de negocios y de igual forma, saber cómo se desarrolla la logística del evento mismo así como conocer y solucionar problemas que se presenten, de forma rápida y eficaz.

Los productos para la fiesta, se adquirieron con los distintos proveedores que teníamos designados para hacer una comparación de los precios unitarios y al mayoreo que posteriormente, utilizamos para realizar las cédulas de los costos<sup>13</sup> reales de los paquetes que se ofrecen. El paquete seleccionado fue el de Halloween, ya que este evento se llevó a cabo el 27 de Octubre de 2018. El costo total de los productos adquiridos para este evento fue de **\$2,380.12** pesos y el tiempo total para la decoración del espacio y la preparación de la utilería: 2 horas con 40 minutos.

La duración aproximada del evento fue de 7 horas y media, comenzando a las 8:00pm. Para esta hora, se tenía todo preparado para recibir a los invitados y pudimos quedarnos para supervisar los pormenores que surgieran durante el desarrollo de la fiesta y observar mejoras en nuestros procesos o comentarios de los invitados sobre la tematización de la

---

<sup>13</sup> Anexos: Cédulas de costos



misma. El desmontaje se realizó a las 3:30am, cuando el último invitado se retiró. Se hizo una revisión de la utilería y la limpieza del espacio designado para la fiesta, quedando así el cliente satisfecho por no tener que hacer esta tarea él mismo y muy feliz por los comentarios recibidos de parte de los invitados.

El precio al público del paquete "Halloween" es de \$8,000 pesos, lo cual representa una ganancia de \$5,619.88 pesos, considerando los costos generados para la empresa como lo son la logística del evento e insumos.

Con esto concluimos que el realizar un evento con los costos y tiempos señalados es posible, y que se obtiene una ganancia de más del doble del dinero invertido en los artículos del paquete. Aunque esta cantidad no puede nombrarse como una utilidad neta, ya que se requiere que se consideren gastos administrativos y de distribución que se generan dentro de la organización para cada fiesta.

Los precios de cada paquete fueron determinados con base a dos puntos: el cuestionario, en el cual delimitamos rangos de precios en los incisos de la pregunta "6.- ¿Cuánto dinero estás dispuesto a invertir en un evento?", nos brindó una idea general del presupuesto que los clientes están dispuestos a invertir en sus fiestas, resultando en un 44% de los encuestados inclinándose por la opción "b" (\$5,000 a \$10,000 pesos), marcando una referencia para la determinación de los precios de cada paquete.

Determinamos el margen de utilidad bruta al 250% dado que se prevé la compra al mayoreo para cada paquete generando un costo más bajo en comparación al adquirir dichos artículos al menudeo. Este margen de utilidad se calculó en los 5 paquetes con los que cuenta "The Party Planners" permitiéndonos observar la utilidad que genera cada uno de ellos, considerando los costos de la organización en el primer año de operaciones y asignando así dos factores: el administrativo y el de distribución.

Estos factores están repartidos equitativamente entre el número de eventos con los que contamos al año, determinando un costo de \$6,522.58 pesos por cada fiesta a realizar. A este costo se le agregó el precio de adquisición de los artículos pertenecientes a cada paquete obteniendo así, nuestro margen de utilidad bruta.

El resultado obtenido de utilidad por cada paquete, nos ayudó a la toma de decisiones en cuanto al futuro de la empresa: de los cinco paquetes disponibles el paquete de “Época” para 50 personas nos causó una pérdida de \$14,608.61 pesos anuales.

Los paquetes que nos generaron menos ingresos fueron el paquete de “Casino” para 50 personas y el paquete de “Halloween” con ingresos de apenas \$843.32 y \$3,347.19 pesos anuales, respectivamente. Esto no significa que dichos paquetes deban descartarse definitivamente debido a su baja utilidad bruta obtenida, la mejor decisión sería reasignar el precio de cada uno para lograr obtener ingresos más altos.

Los paquetes que representan un mayor ingreso para “The Party Planners” son: el paquete de “Época” y el de “Casino”, ambos para 100 personas. Las utilidades brutas de estos generan un total de \$84,900.13 pesos anuales, por lo que serían los dos productos más fuertes de la organización en los que podremos enfocarnos para aumentar su demanda en el siguiente año de operaciones.

La creación de esta empresa puede facilitar de gran manera a las personas llevar a cabo un evento que no les implique una inversión de tiempo en la organización, montaje y logística del mismo, y a la vez, cumpliendo con las expectativas que tiene cada PartEr para volver realidad el evento de sus sueños.

Existe un mercado real que requiere satisfacer sus necesidades, es por esto que nace la idea de “The Party Planners”: una organización que además de ofrecer fiestas temáticas a domicilio, brinda confianza, rapidez, comodidad para los clientes y sobretodo, una nueva forma de celebrar dichos eventos, transformándolos en experiencias únicas y divertidas tanto para los PartErs como para sus invitados.

Los invitados a dichos eventos, pasan a formar parte de los clientes potenciales que la empresa puede tener, ya que al estar presente en el evento y observar todos los beneficios con los que cuenta este servicio, se puede generar interés por nuestra empresa y los paquetes con los que contamos. Por este motivo es de suma importancia que se cuide hasta el mínimo detalle en cada evento en el que participamos, porque esta es nuestra carta de presentación con los posibles PartErs del futuro.

### 1.6.1. Objetivos logrados

Los objetivos planteados al inicio del plan fueron 3: cumplir con un mínimo de 4 fiestas al mes. Las cuales se calendarizaron según la temática y época del año en las que se podrían requerir. El resultado fueron 65 fiestas a realizar en el primer año de Operaciones para que la empresa pudiera tener una rentabilidad real y estimar el número de fiestas necesarias para el crecimiento constante de la organización en los años siguientes. Este objetivo aumentará acorde a la demanda observada de cada paquete en el transcurso del año operativo.

Dado que se estimó un aumento de 10 eventos en general en los años posteriores, podemos asignarlos a los paquetes que representan los mayores ingresos en nuestra organización o según la popularidad obtenida en el transcurso del año.

Al finalizar la realización del estudio financiero, detectamos uno de los problemas más comunes dentro de las empresas de reciente creación: una incorrecta determinación en el precio de algunos de los servicios proporcionados. Esto puede llevar a la confusión al momento de tomar decisiones respecto a la eliminación o crecimiento de algún paquete, ya que las pérdidas representadas en alguno de estos significarían el descompensar a otro para nivelar o cubrir su déficit.

El llevar el servicio ofrecido por “The Party Planners” a nivel nacional en 5 años requiere de un mayor nivel de ingresos que los proyectados en el estudio financiero. Es por esta razón que nuestra expansión podría iniciar en el área metropolitana y estados colindantes a la Ciudad de México dentro de este tiempo determinado.

El realizar el estudio financiero nos permitió observar los fallos actuales de “The Party Planners” a pesar de su rentabilidad, por lo que debemos tomar en cuenta el implementar una estrategia para corregir estos errores antes de que continúen generando una pérdida de dinero en los siguientes años, optimizando a la empresa y posteriormente poder conseguir la expansión nacional que deseamos.

## 1.6.2. Tiempo, temática y sistemas utilizado

Para realizar la fiesta "prueba" se ofreció el servicio a una persona de un residencia departamental en la delegación Coyoacán, en la cual se llevó a cabo dicha fiesta con tematización de "Halloween" debido a la temporada por la que se estaba pasando (octubre-noviembre), se consiguieron diferentes decoraciones y se contrató a un Dj, además de preparar una actividad específica para el evento.

La contratación del servicio se realizó una semana antes del día del evento, todos los productos que utilizamos en la decoración de la fiesta fueron conseguidos con nuestros diferentes proveedores en un par de días por lo que aún nos restaron días para solucionar cualquier problema con lo comprado.

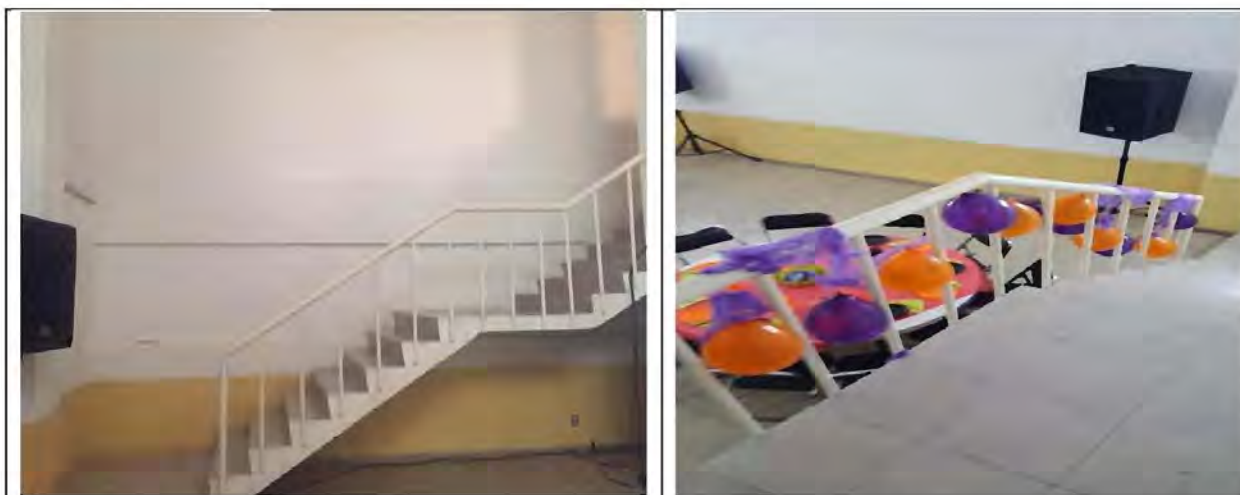
Todos estos productos fueron transportados al lugar correspondiente utilizando un carro compacto, tardamos aproximadamente media hora en llegar a la residencia departamental, tardamos dos horas en concluir con la decoración del salón e instalar la consola, sonido y luces del Dj. Para dar un poco de ambientación se decoró con velas led para evitar incidentes con velas de cera y asegurar que la fiesta se desarrollara adecuadamente. El evento duró cerca de 7 horas media, y al finalizar la fiesta, nos encargamos del desmontaje de las decoraciones, mesas y demás, también de juntar la basura del evento, tardamos aproximadamente una hora.

Este es el espacio con el que se contó para realizar la fiesta de Halloween, el cual es un salón perteneciente a la residencia departamental donde vive nuestro cliente.

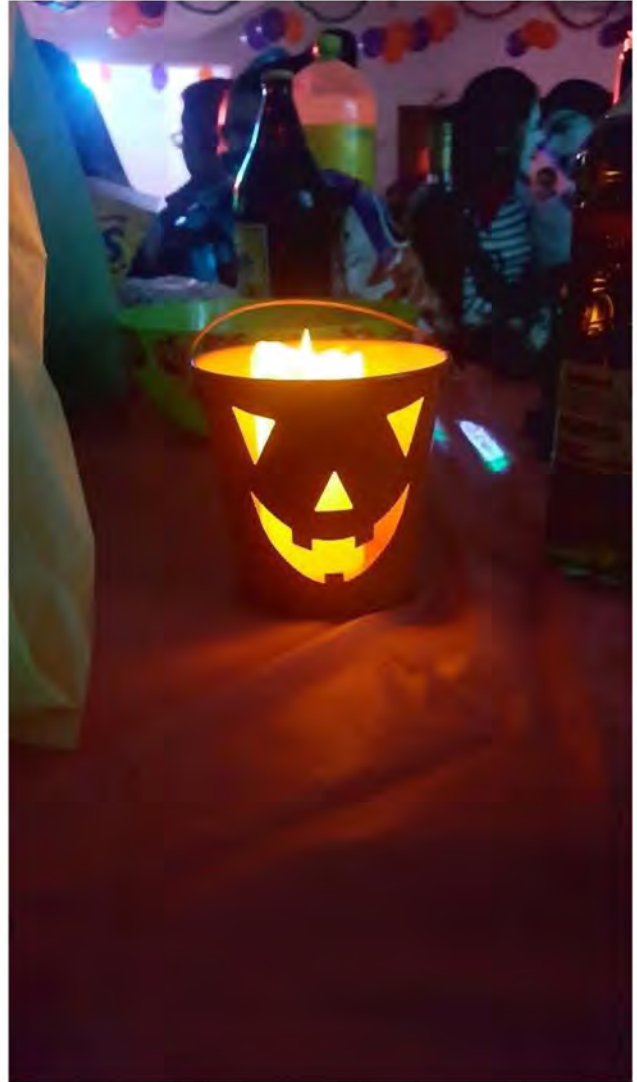
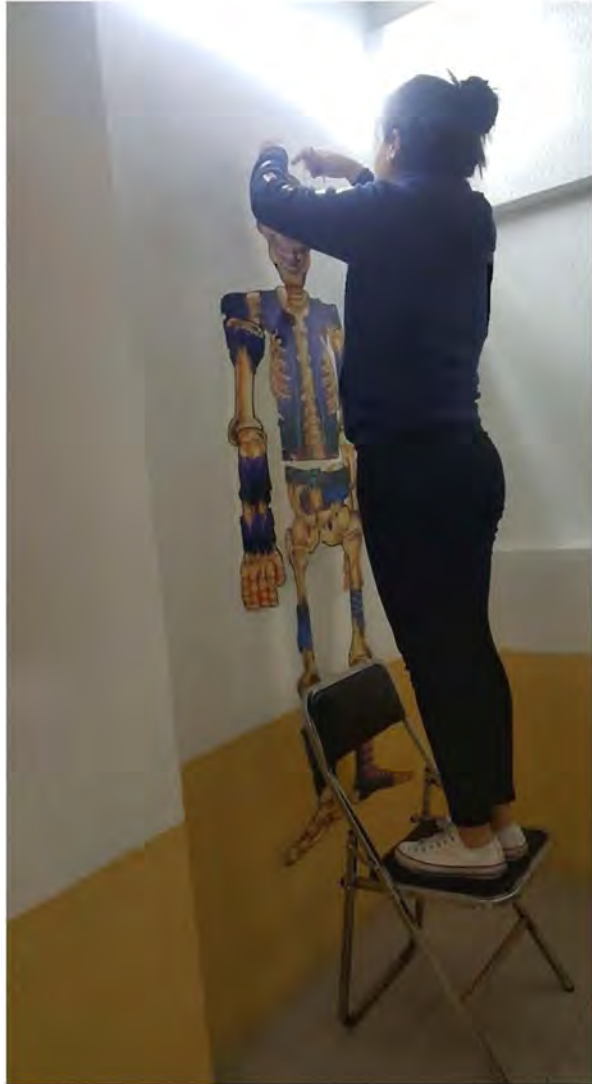




Para colocar al Dj se escogió una zona donde no molestase a los invitados y fuera accesible para que estos pudieran solicitar canciones que desearan. El equipo que se utilizó para el sonido fueron dos bocinas conectadas a la consola del Dj.



El salón contaba con dos plantas, por lo que las decoraciones abarcaron desde la entrada de este en la parte superior hasta la zona donde se encontraban los invitados e inclusive parte del estacionamiento que se encontraba a un costado de la planta baja.



Para dicho evento temático se adquirieron los artículos contemplados en el paquete como globos, figuras de unicel y de foami, calabazas naturales las cuales adornaban la entrada del lugar, centros de mesas los cuales contenían una variedad de botanas, un trofeo para el mejor disfraz de la noche, vajilla desechable para 100 personas, entre otras cosas. Todo esto se consiguió con los diversos proveedores con los que contamos.

Se hizo uso de distintos recursos para adecuar la utilería a los espacios a decorar, cuidando que no se perforaran las paredes o puertas del salón de eventos, como cinta doble cara para colocar las decoraciones y cuidar la estética de las mismas.



Para los centros de mesa se utilizaron velas led dentro de figuras metálicas alusivas a la festividad de Halloween. En cada mesa se colocó un mantel con la respectiva vajilla dependiendo de la cantidad de invitados en cada mesa, además de contar con un bowl al centro de la misma con botana.





A la entrada del salón se colocó un bowl con dulces de bienvenida para los invitados y una decoración adaptada a este espacio.

Por petición del cliente se montó un pequeño cementerio el cual representaba para ellos, los decesos familiares en forma de memorial.

Al ser una temática de Halloween la utilería seleccionada iba acorde a esta, sin dejar de lado los colores representativos de la tradición mexicana.





El evento inicio aproximadamente a las 8 p.m. y termino a las 3:30 a.m. Como organizadores, contamos con un disfraz que nos distinguía; esto para fines logísticos de la fiesta y así poder llevar a cabo las actividades preparadas para el evento. En todo momento estuvimos pendientes de que los invitados estuvieran cómodos y no surgiera ningún inconveniente que pudiera llevar al fracaso del evento.



Se utilizó una pantalla para ayudar a la atmósfera del lugar y contribuir con la selección musical del DJ, al pasar los videos relacionados con dichas canciones.



Se solicitó al Dj una playlist con temática de Halloween al igual que música de todo tipo de género, y que cada cierto tiempo, contemplara las peticiones de parte de los invitados.



Se utilizaron telarañas de colores sobre el barandal de la escalera, al igual que un camino de globos que iba desde la entrada al salón, hasta la planta baja del mismo.



Siendo organizadores de The Party Planners, estos fueron los disfraces seleccionados para el personal.

Los PartErs determinaron una hora específica para desarrollar la actividad al mejor disfraz, esto con ayuda del Dj y la participación de todos los invitados. Se determinaron jueces al azar para seleccionar al ganador, el cual fue una botarga inflable de T-Rex a la cual se le concedió el trofeo con la leyenda de "Mejor Disfraz" y una botella de bebida alcohólica, proporcionada por los PartErs.





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
¡hacerlo más divertido  
es lo nuestro!

Clave

Emisión

Versión

MDPS – 2018

Agosto 2018

Revisión 01

Fecha Septiembre 2018

# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners  
EVENTOS Personalizados  
Generación de eventos  
C. S. C. S. C.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2. Manual de Organización

- 2.1. Introducción
- 2.2. Objetivo del manual
- 2.3. Antecedentes históricos
- 2.4. Marco jurídico
- 2.5. Atribuciones
- 2.6. Políticas internas
- 2.7. Estructura orgánica
- 2.8. Descripción de puestos
- 2.9. Misión
- 2.10. Directorio
- 2.11. Recomendaciones Generales
- 2.12. Notas



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave | Emisión | Revisión | Fecha | Versión |
|-------|---------|----------|-------|---------|
|-------|---------|----------|-------|---------|

|             |        |      |          |    |       |                 |
|-------------|--------|------|----------|----|-------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto | 2018 | Revisión | 01 | Fecha | Septiembre 2018 |
|-------------|--------|------|----------|----|-------|-----------------|

## 2.1. Introducción

Este documento tiene como propósito brindar una guía exacta para llevar a cabo la operación de la empresa The Party Planners, además de apoyar para alcanzar un nivel de desempeño eficiente y conseguir la permanencia del mismo en el mercado.

Es importante mencionar que este documento está sujeto a actualizaciones en función de que se lleguen a presentar modificaciones en el desarrollo de los procedimientos y actividades, en la normatividad, la estructura orgánica de la empresa o algún aspecto que altere en la operatividad de la misma, con el fin de cuidar su vigencia operativa.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
¡¡¡¡¡lo más divertido  
es lo nuestro.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.2. Objetivo del manual

Proveer una guía de los procedimientos de operación de las actividades de The Party Planners para facilitar el conocer las funciones de cada área y puesto dentro de la empresa, en la estructura orgánica de la empresa bien en algún otro aspecto que influya en la operatividad de la misma, con el fin de cuidar su vigencia operativa.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.3. Antecedentes históricos

The Party Planners, nació como una idea en el año 2018 y se fue desarrollando con la intención de crear una empresa estable gracias a que su oportunidad de mercado es muy grande e ilimitada. La finalidad es hacer realidad el evento de los sueños de nuestros clientes mediante precios justos, productos y servicios de primera calidad.

“Hoy podemos destacar la profesionalización de los prestadores de servicios y la amplitud de la oferta de experiencias que se ofrecen a los participantes” (Michel Wohlmuth, 2016). Es por eso que The Party Planners se concentra en un nicho de mercado que hasta el momento estaba desatendido en este medio: Los eventos a domicilio, que es así como hemos decidido llamarle a esta modalidad de negocio.





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Hacerlo más divertido  
es lo nuestro.

| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

## 2.4. Marco jurídico

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum.htm>

Ley de Propiedad Industrial

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lpi.htm>

Código de Comercio

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ccom.htm>

Ley del Impuesto sobre la Renta

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lisr.htm>

Ley del Impuesto al Valor Agregado

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/liva.htm>

Ley Federal de Protección de Datos en Posesión

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lfpdppp.htm>

Ley Federal del Trabajo

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lft.htm>

Ley del Seguro Social

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lss.htm>



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.5. Atribuciones

**Artículo 123.** Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, 27 de agosto de 2018. “Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley. Comprendiendo lo estipulado en su apartado A.”

**Título cuarto, capítulo 1, Artículo 88.** Ley de Propiedad Industrial, México, 18 de mayo de 2018. “Se entiende por marca, todo signo perceptible por los sentidos y susceptible de representarse de manera que permita determinar el objeto claro y preciso de la protección, que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado.”

**Capítulo 3, De los avisos comerciales, Artículo 101.** Ley de Propiedad Industrial, México, 18 de mayo de 2018. “Si el aviso comercial tiene por objeto anunciar productos o servicios, éstos deberán especificarse en la solicitud de registro.”

**Artículo 1.** Código de Comercio, México, 28 de marzo de 2018. “Los actos comerciales sólo se regirán por lo dispuesto en este Código y las demás leyes mercantiles aplicables.”

**Artículo 2.** Código de Comercio, México, 28 de marzo de 2018. “A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal.”



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

**Artículo 2.** Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión, México, 5 de julio de 2010. “Son sujetos regulados por esta Ley, los particulares sean personas físicas o morales de carácter privado que lleven a cabo el tratamiento de datos personales, con excepción de:

- I. Las sociedades de información crediticia en los supuestos de la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia y demás disposiciones aplicables, y
- II. Las personas que lleven a cabo la recolección y almacenamiento de datos personales, que sea para uso exclusivamente personal, y sin fines de divulgación o utilización comercial.”

**Artículo 1.** Ley del Impuesto Sobre la Renta, México, 30 de noviembre de 2016. “Las personas físicas y las morales, están obligadas al pago del impuesto sobre la renta en los siguientes casos:

- I. Las residentes en México, respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan.

[...]

**Artículo 2.** Ley del Impuesto Sobre la Renta, México, 30 de noviembre de 2016. “Para los efectos de esta Ley, se considera establecimiento permanente cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, parcial o totalmente, actividades empresariales o se presten servicios personales independientes. Se entenderá como establecimiento permanente, entre otros, las sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, minas, canteras o cualquier lugar de exploración, extracción o explotación de recursos naturales.”



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

**Artículo 1.** Ley del Impuesto al Valor Agregado, México, 30 de noviembre de 2016. “Están obligadas al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta Ley, las personas físicas y las morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:

I.- [...]

II.- Presten servicios independientes.

[...]

El impuesto se calculará aplicando a los valores que señala esta Ley, la tasa del 16%. El impuesto al valor agregado en ningún caso se considerará que forma parte de dichos valores.”

**Artículo 18.** Ley del Impuesto al Valor Agregado, México, 30 de noviembre de 2016. “Para calcular el impuesto tratándose de prestación de servicios se considerará como valor el total de la contraprestación pactada, así como las cantidades que además se carguen o cobren a quien reciba el servicio por otros impuestos, derechos, viáticos, gastos de toda clase, reembolsos intereses normales o moratorios, penas convencionales y cualquier otro concepto.”



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Versión     |  | Fecha           |
|-------------|-------------|-------------|--|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | Revisión 01 |  | Septiembre 2018 |

**Artículo 11.** Ley del Seguro Social, México, 22 de junio de 2018. “El régimen obligatorio comprende los seguros de:

- I. Riesgos de trabajo;
- II. Enfermedades y maternidad;
- III. Invalidez y vida;
- IV. Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, y
- V. Guarderías y prestaciones sociales.”

**Artículo 12.** Ley del Seguro Social, México, 22 de junio de 2018. “Son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio:

- I. Las personas que de conformidad con los artículos 20 y 21 de la Ley Federal del Trabajo, presten, en forma permanente o eventual, a otras de carácter físico o moral o unidades económicas sin personalidad jurídica, un servicio remunerado, personal y subordinado, cualquiera que sea el acto que le dé origen y cualquiera que sea la personalidad jurídica o la naturaleza económica del patrón aun cuando éste, en virtud de alguna ley especial, [...]”

**Artículo 41.** Ley del Seguro Social, México, 22 de junio de 2018. “Riesgos de trabajo son los accidentes y enfermedades a que están expuestos los trabajadores en ejercicio o con motivo del trabajo.”



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Version               |
|-------------|-------------|----------|-----------------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Fecha Septiembre 2018 |

**Artículo 42.** Ley del Seguro Social, México, 22 de junio de 2018. “Se considera accidente de trabajo toda lesión orgánica o perturbación funcional, inmediata o posterior; o la muerte, producida repentinamente en ejercicio, o con motivo del trabajo, cualquiera que sea el lugar y el tiempo en que dicho trabajo se preste. También se considerará accidente de trabajo el que se produzca al trasladarse el trabajador, directamente de su domicilio al lugar del trabajo, o de éste a aquél.”

**Artículo 43.** Ley del Seguro Social, México, 22 de junio de 2018. “Enfermedad de trabajo es todo estado patológico derivado de la acción continuada de una causa que tenga su origen o motivo en el trabajo, o en el medio en que el trabajador se vea obligado a prestar sus servicios. En todo caso, serán enfermedades de trabajo las consignadas en la Ley Federal del Trabajo.”

**Artículo 20.** Ley Federal del Trabajo, México, 22 de junio de 2018. “Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario.

Contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario.

La prestación de un trabajo a que se refiere el párrafo primero y el contrato celebrado producen los mismos efectos.”

**Artículo 21.** Ley Federal del Trabajo, México, 22 de junio de 2018. “Se presumen la existencia del contrato y de la relación de trabajo entre el que presta un trabajo personal y el que lo recibe.”



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

**Artículo 83.** Ley Federal del Trabajo, México, 22 de junio de 2018. "El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera.

Tratándose de salario por unidad de tiempo, se establecerá específicamente esa naturaleza. El trabajador y el patrón podrán convenir el monto, siempre que se trate de un salario remunerador, así como el pago por cada hora de prestación de servicio, siempre y cuando no se exceda la jornada máxima legal y se respeten los derechos laborales y de seguridad social que correspondan a la plaza de que se trate. El ingreso que perciban los trabajadores por esta modalidad, en ningún caso será inferior al que corresponda a una jornada diaria.

Cuando el salario se fije por unidad de obra, además de especificarse la naturaleza de ésta, se hará constar la cantidad y calidad del material, el estado de la herramienta y útiles que el patrón, en su caso, proporcione para ejecutar la obra, y el tiempo por el que los pondrá a disposición del trabajador, sin que pueda exigir cantidad alguna por concepto del desgaste natural que sufra la herramienta como consecuencia del trabajo."



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

**Titulo cuarto, Derechos y obligaciones de los trabajadores y patrones, Capítulo 1, Obligaciones de los patrones**, Ley Federal del Trabajo, México, 22 de junio de 2018, comprendiendo las obligaciones y prohibiciones de los patrones del Artículo 132 y Artículo 133 respectivamente.

**Titulo cuarto, Derechos y obligaciones de los trabajadores y patrones, Capítulo 2, Obligaciones de los trabajadores**, Ley Federal del Trabajo, México, 22 de junio de 2018, comprendiendo las obligaciones y prohibiciones de los patrones del Artículo 134 y Artículo 135 respectivamente.





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Version |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.6. Políticas internas

1. Debe de existir una comunicación constante entre las áreas de la empresa.
2. El transportista debe estar en condiciones aceptables para manejar y contar con protección para cargar objetos.
3. Contar con la protección necesaria para la carga y descarga de los productos utilizados para cualquier evento.
4. El área de operaciones y producción es la única autorizada de generar y de actualizar los informes de inventario.
5. Dar un trato adecuado a todos los clientes respecto a sus solicitudes, dudas, correos, mensajes, etc.
6. El trato al cliente debe darse de forma respetuosa, escuchando sus peticiones e intentando brindarle información necesaria para ajustar el paquete que desee.
7. El código de vestimenta deberá ser apropiado para cada área de la empresa.
8. El uso de la computadora u otros medios tecnológicos pertenecientes a la empresa únicamente serán con fines laborales.
9. Está prohibido el uso de sustancias que pueden afectar la salud del empleado y su productividad.
10. Estamos al servicio de nuestros clientes.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

11. Fomentar los valores de la empresa a nuestros empleados para mejorar el ambiente laboral.
12. La empresa cumplirá con todas las obligaciones acordadas con los clientes.
13. La igualdad de oportunidades es necesario para lograr un ambiente interno adecuado para todos los empleados de la empresa.
14. Los empleados de la empresa deben mantener un comportamiento correcto y profesional dentro de su jornada laboral.
15. Ofrecer un servicio recomendable.
16. Se crearán espacios para las opiniones de nuestros clientes y sean tomadas en cuenta para poder mejorar el funcionamiento de la empresa.
17. Toda área deberá fomentar en sus empleados el espíritu de trabajo.

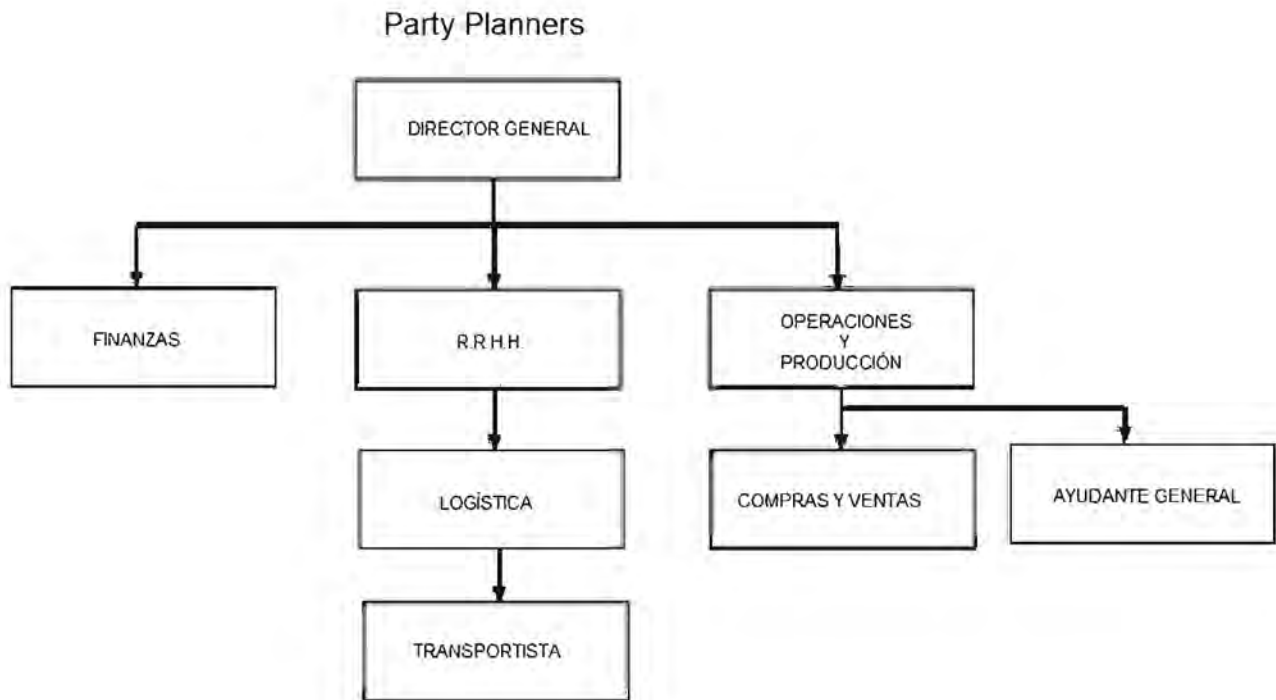


# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Versión | Fecha           |
|-------------|-------------|----------|---------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | 01      | Septiembre 2018 |

## 2.7. Estructura orgánica





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

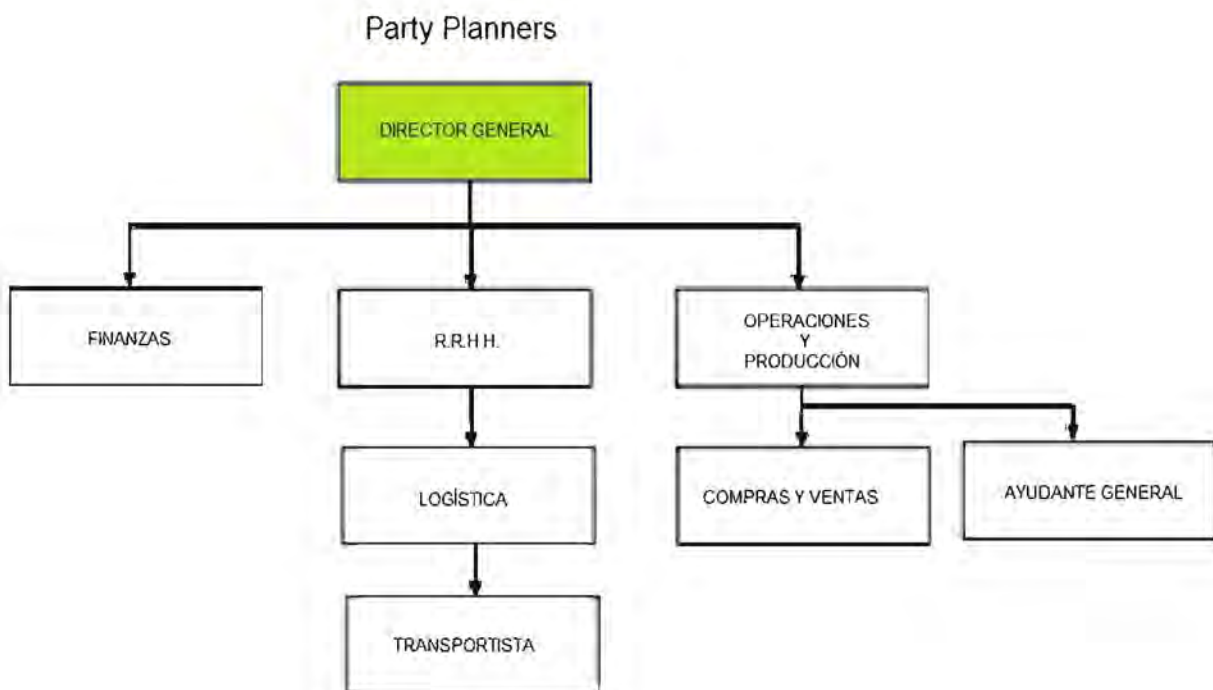
The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
a la fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Versión | Fecha           |
|-------------|-------------|----------|---------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | 01      | Septiembre 2018 |

## 2.8. Descripción de puestos

### Director general



Nombre del Cargo: Director General.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: No existe.

Resumen del cargo: Debe planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, deducir el trabajo de la empresa y toma de decisiones a largo o corto plazo, además de aceptar la contratación del personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

Actividades regulares:

- Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.
- Determinar la estructura de la empresa, como también de sus funciones de los cargos.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones y supervisar el desempeño de la misma.
- Decidir sobre la contratación de empleados, realizar capacitaciones y mantener una comunicación fluida con el área de recursos humanos.
- Analizar los problemas de la empresa y buscar opciones para su solución.

Requerimientos físicos: Debe tener capacidad auditiva y visual.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Idioma: Inglés.
- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Licenciado en Administración.
- Estudios complementarios: Computación, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.
- Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.



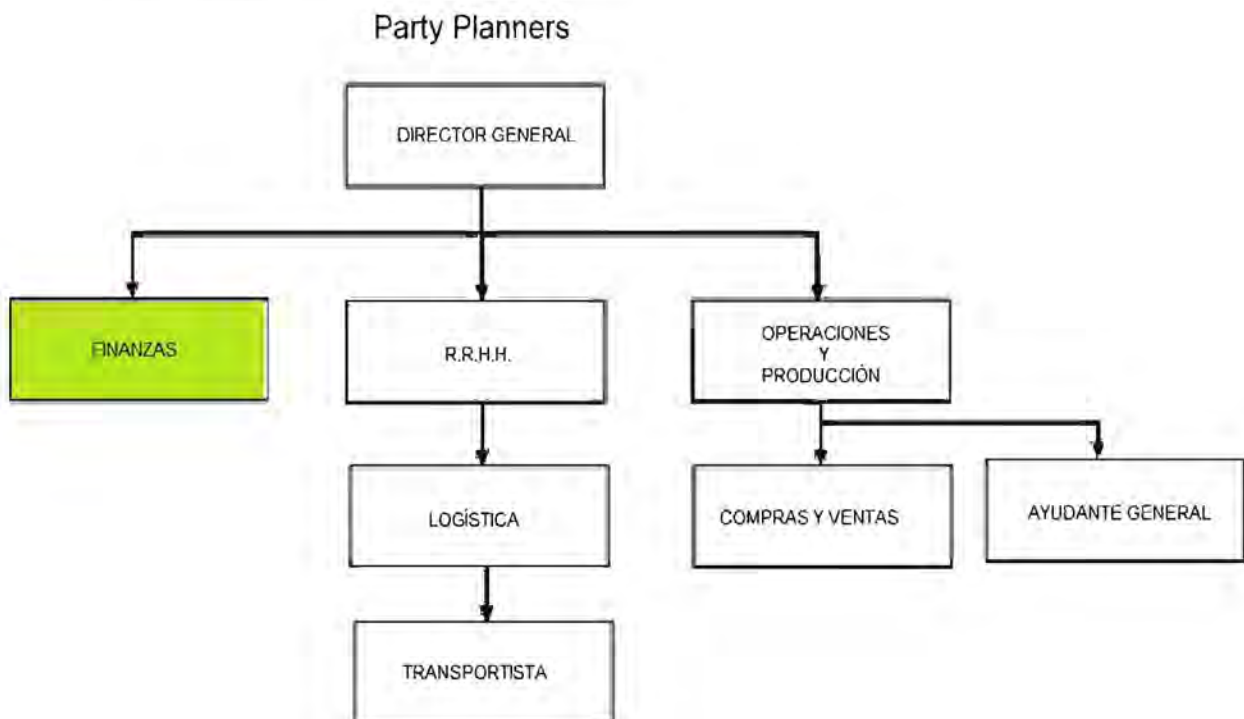
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
su fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

## Gerente de finanzas



Nombre del cargo: Gerente de Finanzas.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: Director General.

Resumen del cargo: Dirige las actividades relacionadas con la administración financiera y contable de la empresa.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Versión  |    |                 | Fecha           |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | Revisión | 01 | Septiembre 2018 | Septiembre 2018 |

Actividades regulares:

- Dirige las actividades financieras que se realizan en la empresa.
- Analizará los ingresos y las asignaciones del capital.
- Verifica la autorización de los gastos y pagos que realizara la empresa para su actividad.
- Supervisa que se elaboren los estados financieros correspondientes.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Licenciado en Contaduría o similar.
- Estudios complementarios: Computación y finanzas.
- Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en área de finanzas o cargos similares.



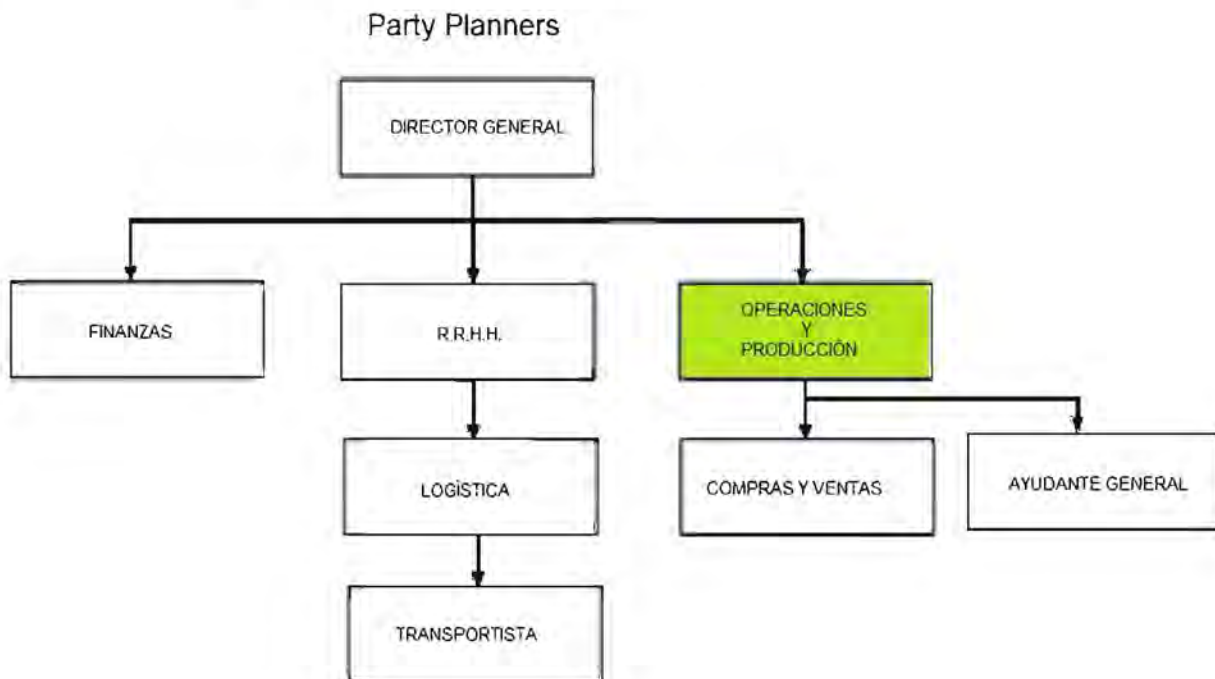
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
su fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## Gerente de operaciones y producción



Nombre del cargo: Gerente de Operaciones y Producción

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: Director General.

Resumen del cargo: Planifica, organiza, gestiona y controla las operaciones, los insumos y a los trabajadores de manera efectiva. También, coordina las actividades relacionadas al abastecimiento, almacenamiento y distribución de los materiales y productos para el desarrollo del servicio.





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Versión | Fecha           |
|-------------|-------------|----------|---------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       |         | Septiembre 2018 |

Actividades regulares:

- Dirigir y controlar las actividades de los procesos de producción, la disponibilidad y utilización de recursos para el cumplimiento de la producción.
- Detectar las fallas o mejoras que se puedan presentar en el desarrollo de la producción.
- Llevar a cabo las mejoras a los procesos, a las medidas de prevención para evitar problemas posteriores en el servicio.
- Verificar que los contratos con proveedores estén vigentes.
- Promover la protección personal, con el fin de minimizar y eliminar la ocurrencia de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Planificar la producción futura, contemplando el costo de las materias primas, la maquinaria y procesos apropiados.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Licenciado en Administración o similar.
- Estudios complementarios: Computación, finanzas y logística.
- Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en área de producción y/o operaciones.



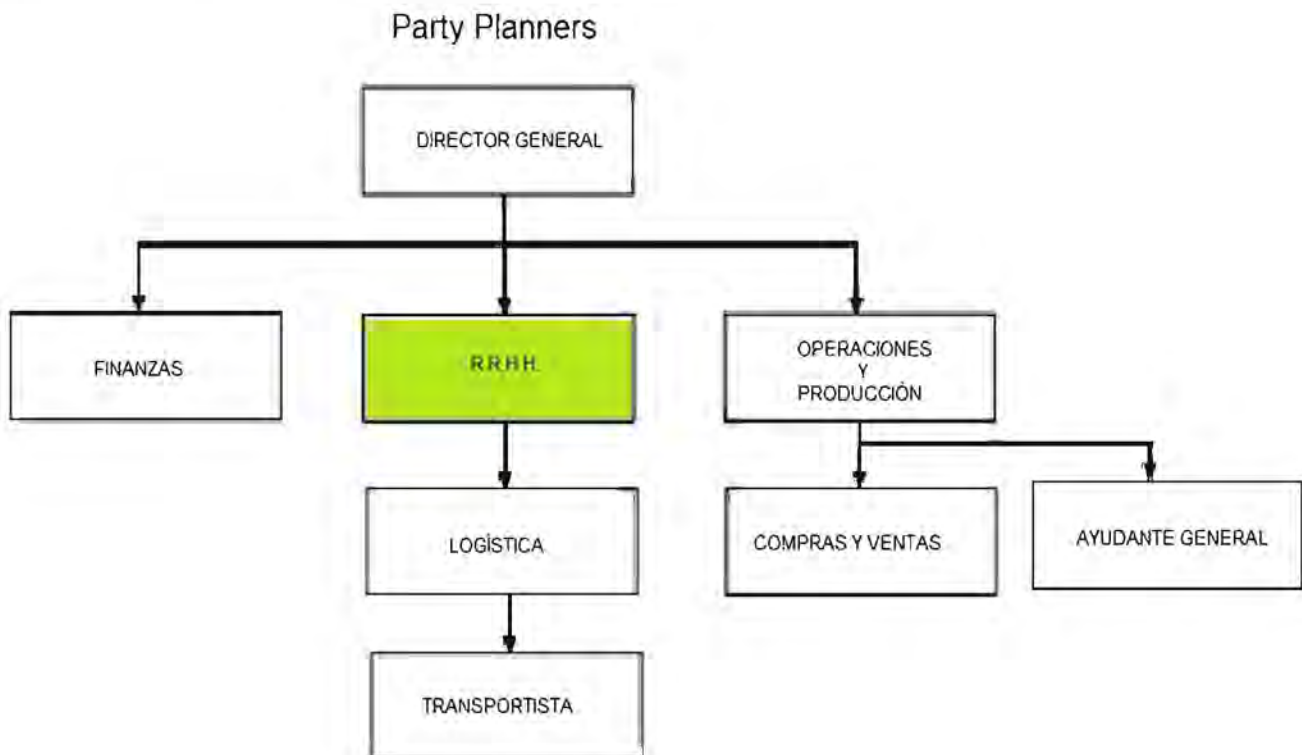
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
a la fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

## Gerente de recursos humanos



Nombre del cargo: Gerente de Recursos Humanos.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: Director General.

Resumen del cargo: Debe encargarse de la selección de personal y su relación con la empresa, de igual forma se encarga de pasar información relacionada al desarrollo de los empleados a los mismos, el gerente opera en distintos niveles de nuestra empresa.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

Actividades regulares:

- Administrar el personal de la empresa.
- Ayuda en la creación y difusión de las políticas laborales de la empresa.
- Fomenta un ambiente laboral respetuoso a los empleados.
- Escuchar y atender las preocupaciones de los empleados.
- Promover la capacitación de los empleados.
- Selección y reclutamiento de empleados.
- Inducción a los nuevos integrantes de la empresa para que conozcan la misión, visión y valores de la empresa.
- Analiza el desempeño de los integrantes de la empresa.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Licenciado en Administración o similar.
- Estudios complementarios: Computación, gestión del personal y reclutamiento.
- Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.



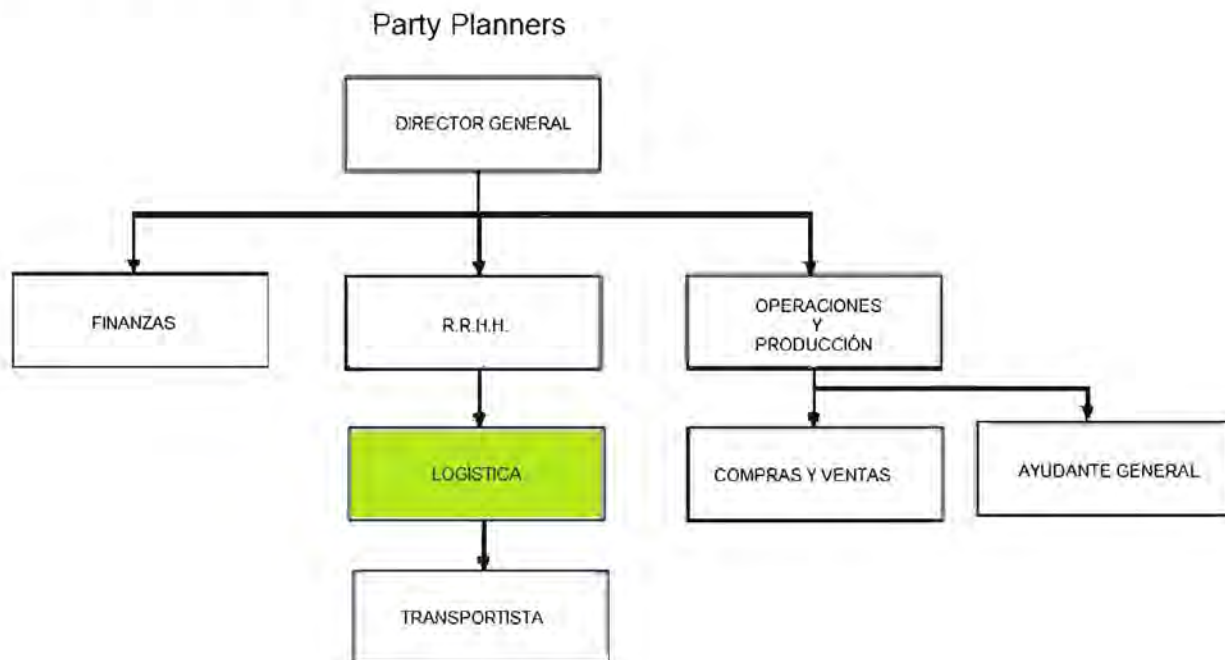
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo que cada momento  
sea lo nuestro.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## Encargado de logística



Nombre del cargo: Encargado de Logística.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: Director General

Resumen del cargo: Planifica, dirige y coordinar las actividades relacionadas al momento de brindar el servicio. Coordina la transportación de los insumos a la empresa y el cliente.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

Actividades regulares:

- Elaborar el plan de distribución y transporte de los insumos necesarios para la producción.
- Diseñar la organización de los materiales y productos almacenados.
- Negociar con proveedores y clientes.
- Controlar que la mercadería adquirida cumpla los requisitos de calidad y costo.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Idioma: Inglés intermedio.
- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Licenciado en Administración o similar.
- Estudios complementarios: Computación, finanzas, contabilidad, logística, comercialización y ventas.
- Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.



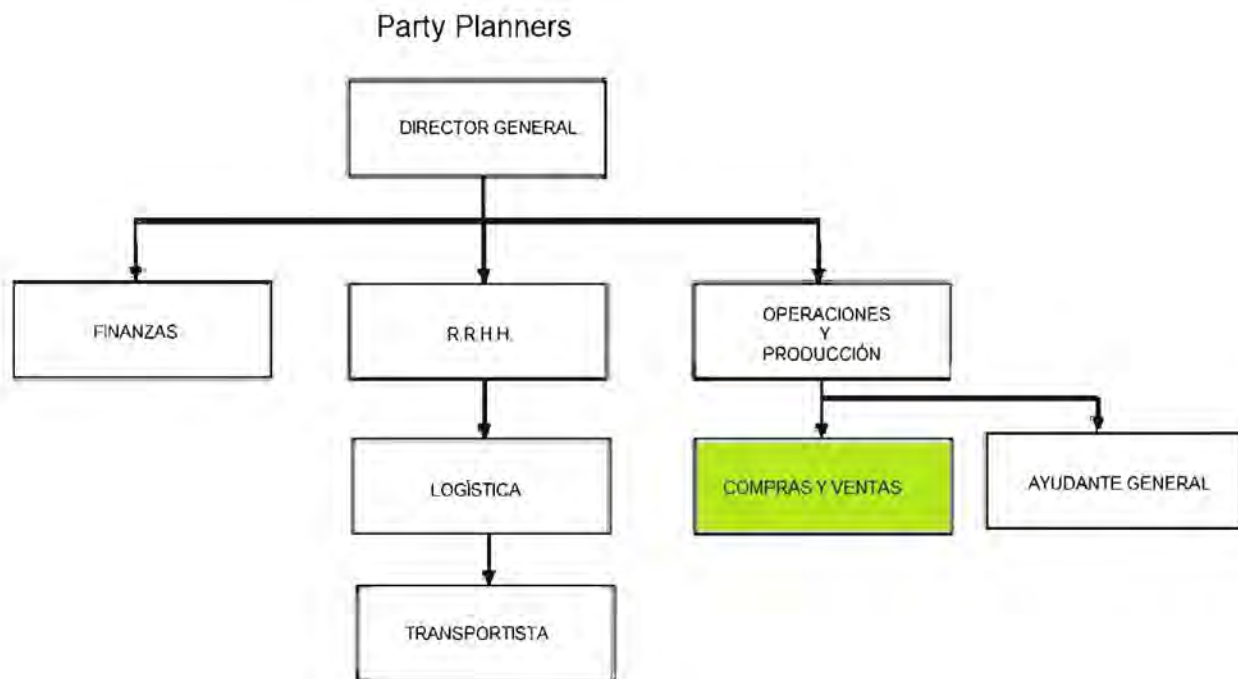
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
su fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

## Encargado de compras y ventas



Nombre del Cargo: Encargado de compras y ventas.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: Director General.

Resumen del cargo: Planifica y dirige las actividades que lleva a cabo el departamento de compras correspondiente al proceso de compras y adquisiciones con proveedores. Realiza ventas con clientes y lleva el proceso del cierre de la venta.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Versión | Fecha           |
|-------------|-------------|----------|---------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       |         | Septiembre 2018 |

Actividades regulares:

- Cuidar los tiempos junto con el área de logística de la llegada de los insumos solicitados a proveedores.
- Supervisar el logro de objetivos de ventas de la empresa.
- Elaborar propuestas para mejorar el servicio en cuanto a los comentarios de los clientes para innovación y crecimiento de la empresa.
- Supervisar la calidad de los productos comprados.
- Supervisar el mercados y competencia, también buscar nuevos productos que mejoren el servicio.
- Conocer y mantener el margen de ganancia de la empresa.
- Firmar contratos con proveedores y verificar su vigencia.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Idioma: Inglés intermedio.
- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Licenciado en Administración o similar.
- Estudios complementarios: Computación, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.
- Experiencia: que tenga 1 años de experiencia como mínimo en cargos de compras y ventas o similares.



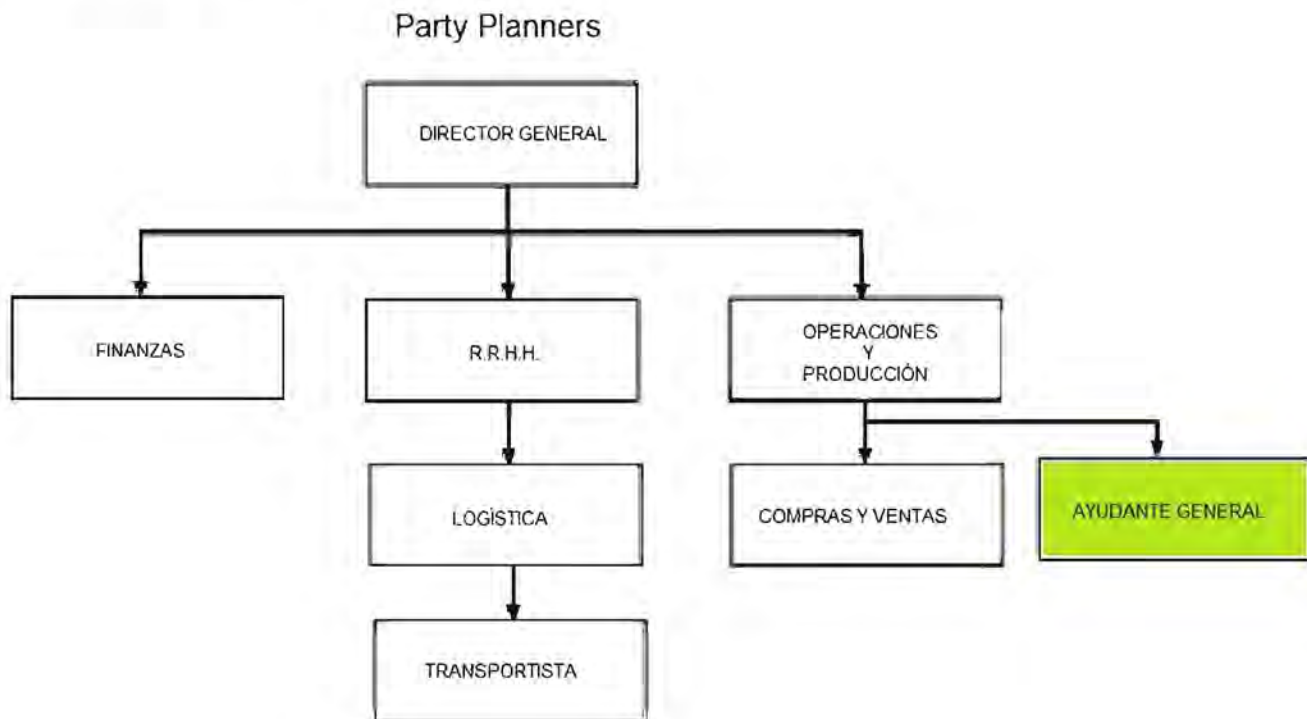
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
a la fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Version | Fecha           |
|-------------|-------------|----------|---------|-----------------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       |         | Septiembre 2018 |

## Ayudante general



Nombre del Cargo: Ayudante general.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

Cargo del Jefe Directo: Gerente de operaciones y producción.

Resumen del cargo: Trasladar equipo y material de oficina, y apoyar en diferentes labores de áreas cuando el trabajo lo requiera.





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Versión  |    |       |                 |  |
|-------------|-------------|----------|----|-------|-----------------|--|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | Revisión | 01 | Fecha | Septiembre 2018 |  |

Actividades regulares:

- Traslada equipo de oficina dentro y fuera del área de trabajo.
- Ayudar con el mantenimiento general de la Institución.
- Apoyar en el almacén cuando la cantidad de trabajo lo necesite.
- Cargar cajas con material y equipos de oficina.
- Realiza otras tareas de acuerdo al área designada.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Estudios superiores: Bachillerato/preparatoria.
- Títulos: No necesarios.
- Estudios complementarios: No necesarios.
- Experiencia: que tenga 1 año de experiencia como mínimo en cargos similares.



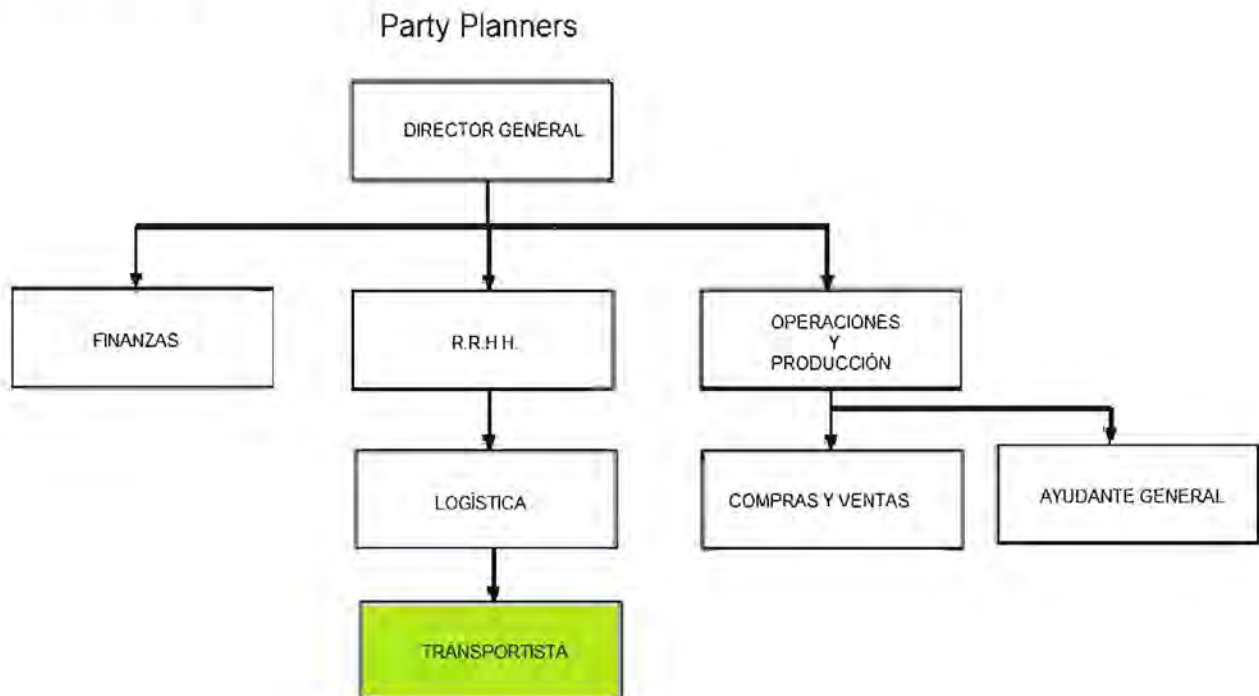
# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Haciendo más divertida  
su fiesta.

| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

## Transportista



Nombre del cargo: Transportista

Número de personas: 1.

Cargo del Jefe Directo: Gerente de Logística.

Resumen del cargo: Trasladar los insumos al área de producción y operaciones, de igual forma se encarga del transporte del servicio al cliente, debe contar con licencia de conducir vigente.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Hacemos lo que mejor sabemos hacer.  
esto nuestro.

| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

Actividades regulares:

- Trasladar insumos al área de producción y operaciones.
- Verificar y responsabilizarse de la entrega del servicio.
- Verificar que el material utilizado para proporcionar el servicio sea devuelto completamente.
- Revisar e informar sobre el estado del vehículo de transporte.

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Estudios superiores: Bachillerato/preparatoria.
- Títulos: No necesarios.
- Estudios complementarios: No necesarios.
- Experiencia: No necesaria.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.9. Misión

Brindar diversión y entretenimiento a nuestros PartErs, ofreciendo productos y servicios de gran calidad logrando así, realizar el evento de tus sueños.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | 01 | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|----|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 |          |    | Septiembre 2018 |         |

## 2.10. Directorio

C. Fedra Valeria Pérez Cañas

Puesto: Director General

Tel.: (044) 55-81-09-50-31

E-mail: [valsharonofsky@gmail.com](mailto:valsharonofsky@gmail.com)

C. Luis Daniel Flores Lara

Puesto: Gerente de Finanzas

Tel.: (044) 55-49-00-47-02

E-mail: [dani.fl25@gmail.com](mailto:dani.fl25@gmail.com)

C.

Puesto: Gerente de Recursos Humanos

Tel.:

E-mail:



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Versión  |    |       |                 |  |
|-------------|-------------|----------|----|-------|-----------------|--|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | Revisión | 01 | Fecha | Septiembre 2018 |  |

C.

Puesto: Gerente de Operaciones y Producción

Tel.:

E-mail:

C.

Puesto: Encargado de Logística

Tel.:

E-mail:

C.

Puesto: Encargado de Compras y Ventas

Tel.:

E-mail:



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

C.

Puesto: Ayudante General

Tel.:

E-mail:

C.

Puesto: Transportista

Tel.:

E-mail:

The Party Planners

Dirección: Calle Canario 166, Tolteca, 01150 Ciudad de México, CDMX. Tel.:

Horarios de atención: lunes a viernes de 10:00 a 19:00. Sábados y domingos de 10:00 a 16:00.



# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.11. Recomendaciones Generales

- a) Después de elaborar o actualizar el manual de organización deberá ser guardado en documento de Word y ser enviado al correo del director general y al representante de cada área para su conocimiento.
- b) El director general deberá revisar el manual organizacional, y en caso de ser aprobado, validarlo.
- c) Firmar las actualizaciones del manual (firma del Director General, personas quien lo elaboró, y representante de cada área)





# MANUAL DE ORGANIZACIÓN



| Clave       | Emisión     | Revisión | Fecha           | Versión |
|-------------|-------------|----------|-----------------|---------|
| MDPS – 2018 | Agosto 2018 | 01       | Septiembre 2018 |         |

## 2.12. Notas

Por cuestiones de inicio de Operaciones en la empresa, ciertos puestos serán desempeñados por los mismos empleados de otra área, es decir, que una persona podrá desempeñar dos puestos o más.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

## 3. Manual de Procedimientos

- 3.1. Introducción
- 3.2. Contenido
- 3.3. Servicio
- 3.4. Clasificación de paquetes
- 3.5. Fases del sistema
- 3.6. Políticas de reembolso de depósito
- 3.7. Glosario de términos



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

## 3.1. Introducción

Este manual de procedimientos general tiene como propósito el brindar a la empresa The Party Planners información detallada, ordenada y sistemática de todas las operaciones que la misma sigue para realizar sus funciones cotidianas y ofrecer el servicio al cliente, para alcanzar un desempeño eficiente y eficaz en el desempeño interno de la empresa.

Este documento está sujeto a ser actualizado en cuanto los procedimientos o actividades que realice la empresa The Party Planners cambien o se realicen de forma diferente, con el fin de mantener su vigencia.

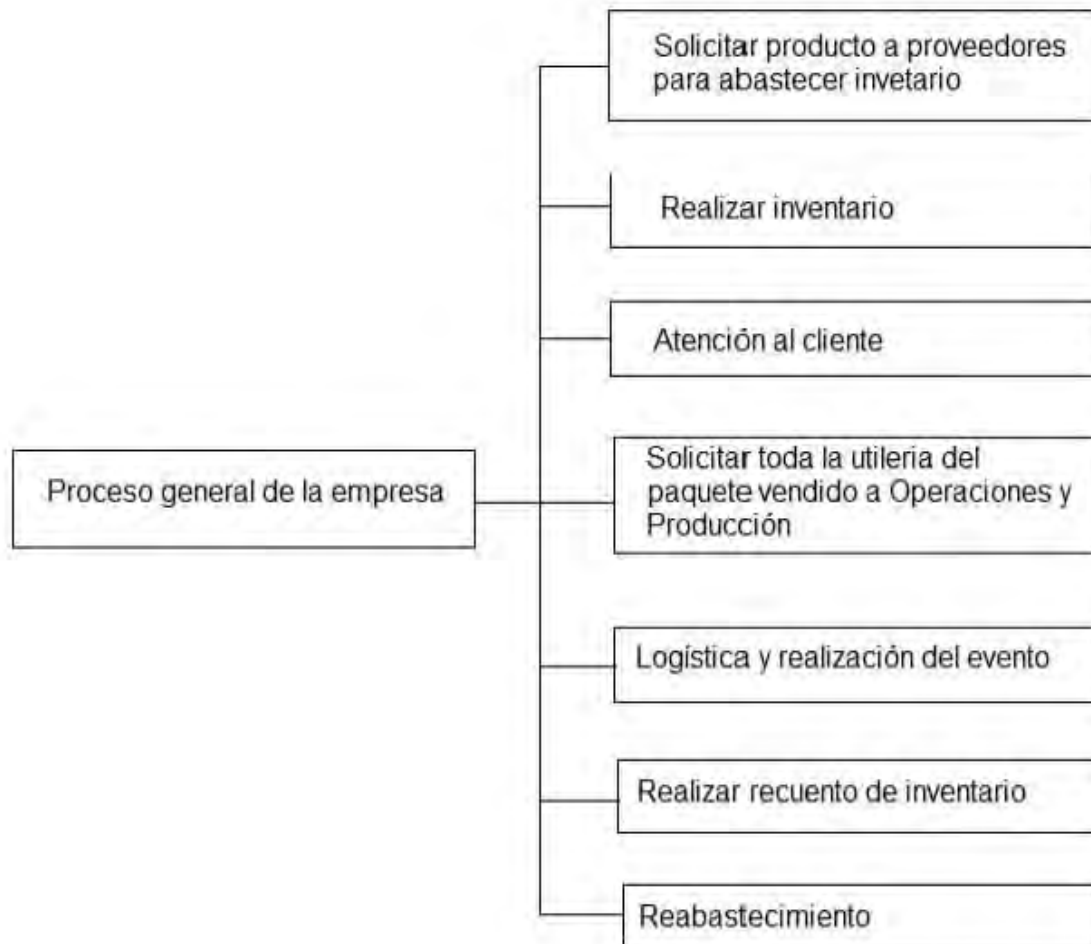


# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | Fecha        | Versión |
|-------------|-----------------|----------|--------------|---------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       | Octubre 2018 |         |

## 3.2. Contenido

Proceso general de la empresa:





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Solicitar producto para abastecer inventario a proveedores.

Objetivo:

- Mantener un inventario rotativo y contar con el producto suficiente para poder brindar el servicio en cualquier momento.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal del área de Finanzas, al Transportista, el área de Operaciones y Producción, el área de Compras y Ventas, y al Ayudante General.

Responsables

- Es responsabilidad del área de finanzas el informar al área de operaciones y producción el capital con el que cuenta para realizar sus funciones.
- Es responsabilidad del área de operaciones y producción hacer la solicitud de productos al área de compras y ventas para contar con los insumos del servicio.
- Es responsabilidad del área de compras y ventas realizar el pago a proveedores por el material comprado.
- Es responsabilidad del ayudante general ayudar al área de operaciones y producción llevar los productos necesarios a la zona correspondiente.
- Es responsabilidad del transportista recoger los productos con los proveedores y llevarlos a la empresa.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | Fecha        | Versión |
|-------------|-----------------|----------|--------------|---------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       | Octubre 2018 |         |

Políticas o normas de operación:

- El área de compras y ventas debe mantenerse en constante comunicación principalmente con el área de finanzas y el área de operaciones y producción.
- El área de finanzas autorizará la compra de insumos.

Concepto:

- Inventario permanente: Es la función que permite, mediante un debe y un haber, controlar la capacidad real dentro del almacén, efectuando un proceso de actualización en cada movimiento realizado.

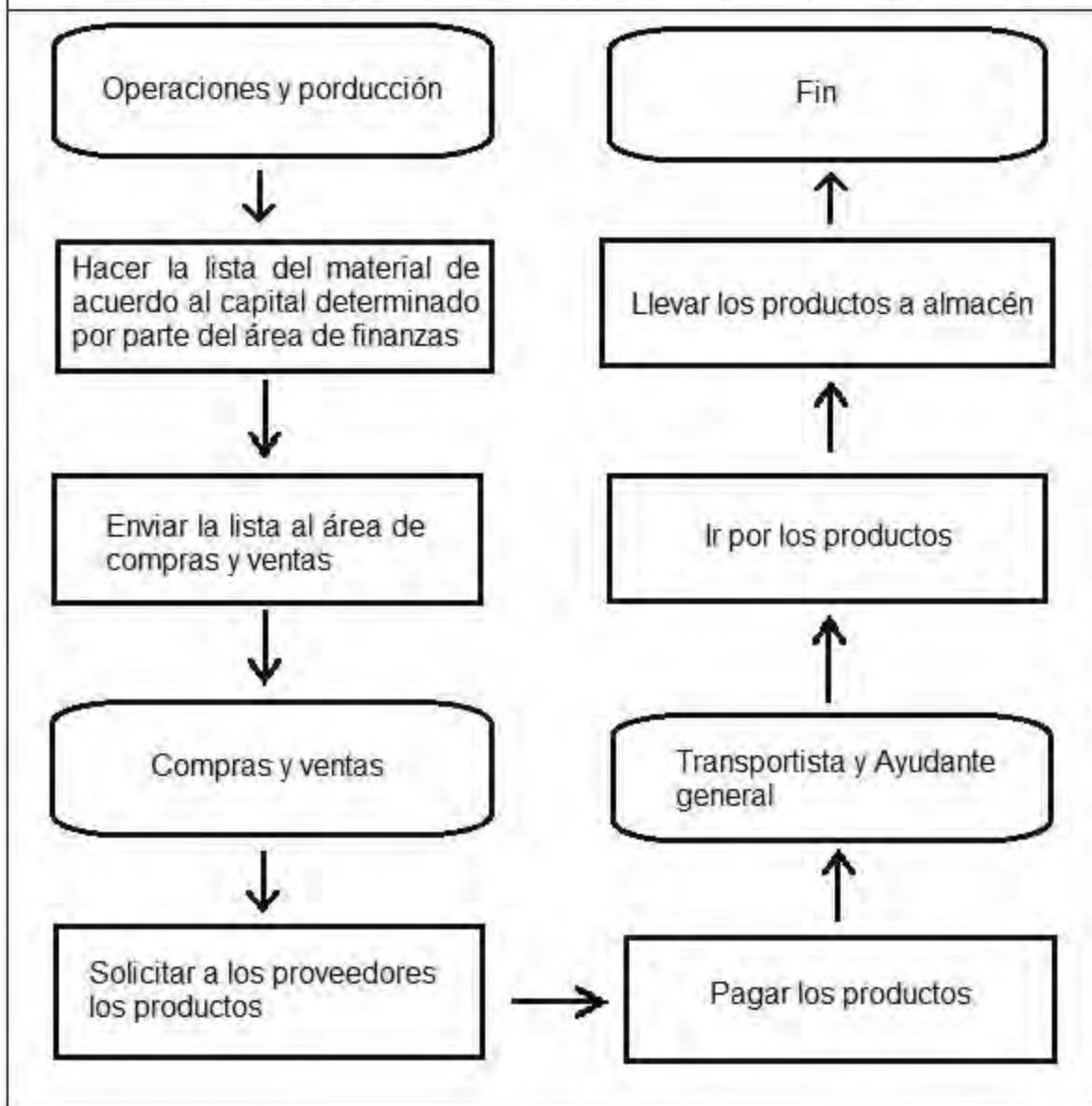
| Procedimiento: Solicitar producto para abastecer inventario a proveedores. |                           |   |
|--|---------------------------|---|
| No.  | Responsables              | Descripción   |
| 1  | Operaciones y producción. | Hacer la lista del material de acuerdo al capital determinado por parte del área de finanzas. |
| 2  |                           | Enviar la lista al área de compras y ventas.  |
| 3  | Compras y ventas.         | Solicitar a los proveedores los productos.  |
| 4  |                           | Pagar los productos.  |
| 5  | Transportista y Ayudante  | Ir por los productos.   |
| 6  | general.                  | Llevar los productos a almacén.   |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | Versión | Fecha        |
|-------------|-----------------|----------|---------|--------------|
| MDPS - 2018 | Septiembre 2018 | 01       |         | Octubre 2018 |

Procedimiento: Solicitar producto para abastecer inventario a proveedores.







# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Realizar inventario.

Objetivo:

- Mantener un informe actualizado sobre los productos en existencia con los que contamos y saber cómo se encuentra el almacén.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal de área de Operaciones y Producción.

Responsables:

- Es responsabilidad del área de operaciones y producción llevar un informe sobre el estado del almacén y la producción que se está realizando.

Políticas o normas de operación:

- El área de operaciones y producción es el único encargado de realizar el informe de inventario.
- Esta área igualmente actualizará y validará estos informes.

Concepto:

- Inventario: Lista de mercancías de un negocio.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | Fecha        | Versión |
|-------------|-----------------|----------|--------------|---------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       | Octubre 2018 |         |

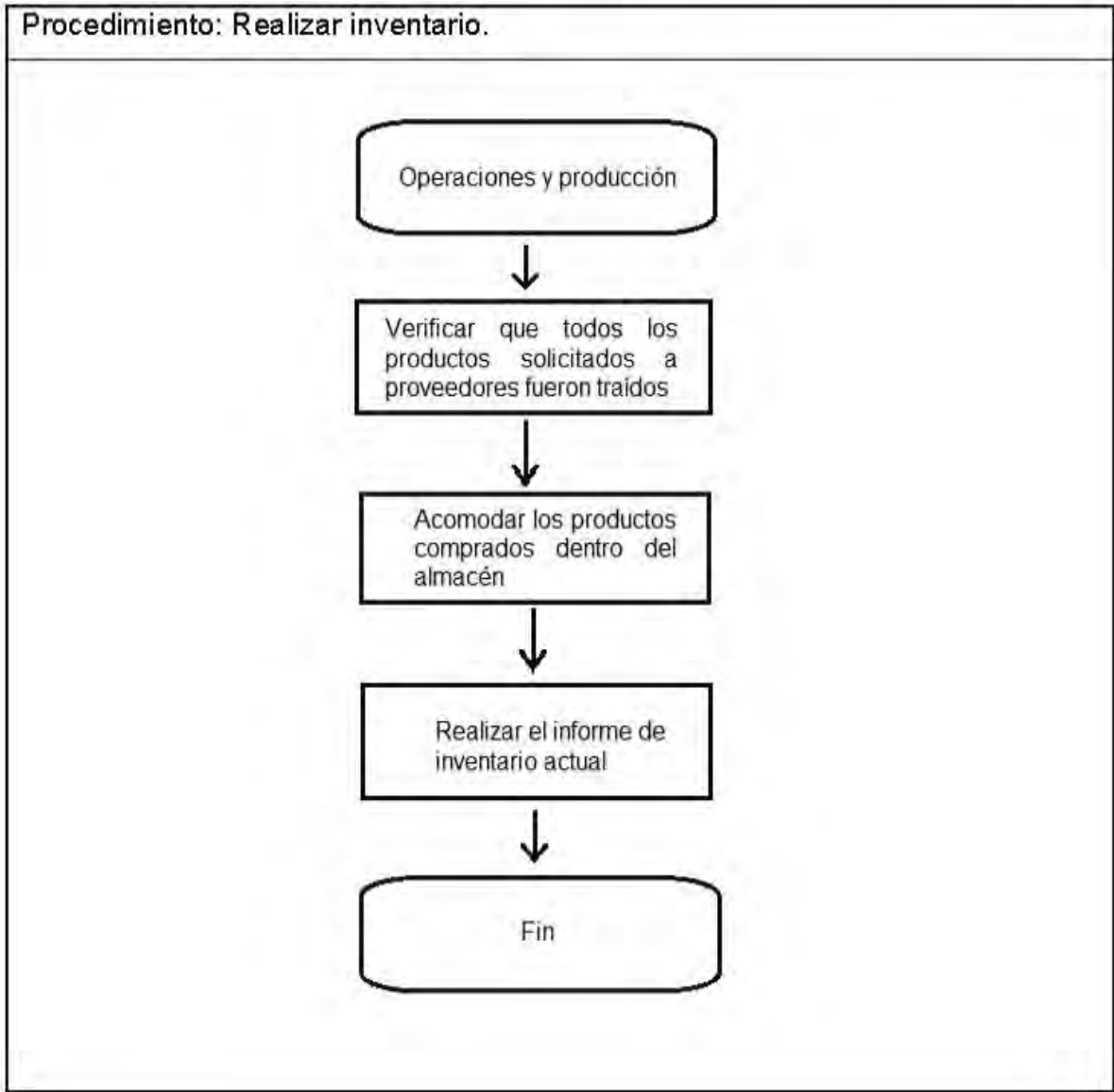
| Procedimiento: Realizar inventario. |                           |   |
|-------------------------------------|---------------------------|---|
| No.                                 | Responsables              | Descripción   |
| 1                                   | Operaciones y producción. | Verificar que todos los productos solicitados a proveedores fueron traídos. |
| 2                                   |                           | Acomodar los productos comprados dentro del almacén.                        |
| 3                                   |                           | Realizar el informe de inventario actual.                                   |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave | Emisión | Revisión | Fecha |
|-------|---------|----------|-------|
|-------|---------|----------|-------|

MDPS – 2018      Septiembre 2018      01      Octubre 2018





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Atención al cliente.

Objetivo:

- Darle al cliente la atención necesaria para realizar la venta del servicio, en el caso de no realizar venta hacer que el cliente nos tenga presente para realizar su evento en futuras ocasiones o nos recomiende a sus conocidos.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal del área de Compras y Ventas, y al Ayudante General.

Responsables:

- Es responsabilidad del área de compras y ventas llevar el trato con el cliente y realizar las ventas de nuestro servicio.

Políticas o normas de operación:

- El trato al cliente debe darse de forma respetuosa, escuchando sus peticiones e intentando brindarle información necesaria para ajustar el paquete que desee.
- A todo cliente brindarle una tarjeta con la información sobre nuestra empresa (Contacto, dirección, redes sociales, etc.).

Concepto:

- Atender: Poner atención, ocuparse de algo o de alguien.
- Formato del artículo: es la configuración de venta que adopta un artículo.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | Versión | Fecha        |
|-------------|-----------------|----------|---------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       |         | Octubre 2018 |

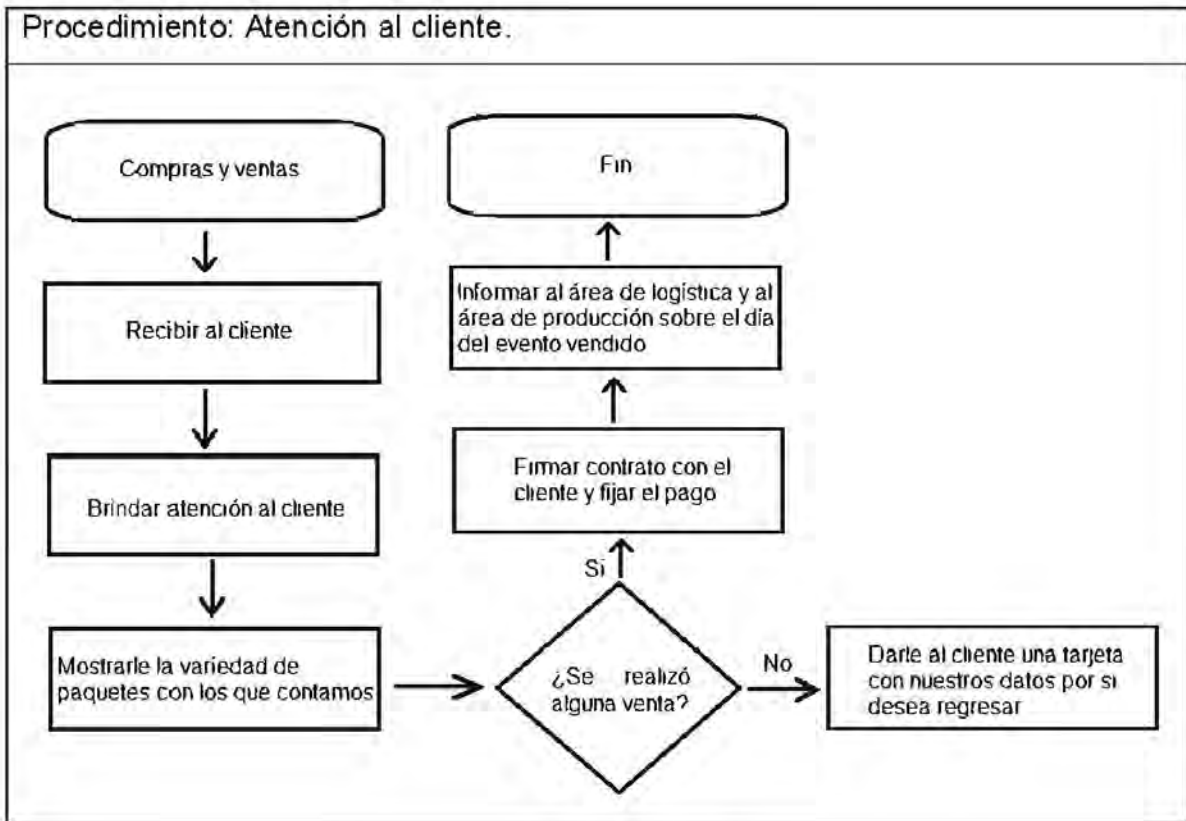
| Procedimiento: Atención al cliente. |                   |  |
|-------------------------------------|-------------------|--|
| No.                                 | Responsables      | Descripción  |
| 1                                   | Compras y ventas. | Recibir al cliente.  |
| 2                                   |                   | Brindar atención al cliente.   |
| 3                                   |                   | Mostrarle la variedad de paquetes con los que contamos.<br><br>¿Se realizó alguna venta? |
| 4                                   |                   | No. Darle al cliente una tarjeta con nuestros datos por si desea regresar.               |
| 5                                   |                   | Sí. Firmar contrato con el cliente y fijar el pago, y se enlaza con la actividad 6.      |
| 6                                   |                   | Informar al área de logística y al área de producción sobre el día del evento vendido.   |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave | Emisión | Revisión | Fecha | Versión |
|-------|---------|----------|-------|---------|
|-------|---------|----------|-------|---------|

MDPS – 2018      Septiembre 2018      Revisión      01      Fecha      Octubre 2018





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Solicitar toda la utilería del paquete vendido a Operaciones y Producción.

Objetivo:

- Contar con todos los productos necesarios para cubrir el paquete adquirido por nuestros clientes.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal del área de Operaciones y Producción, al Ayudante General, al Transportista y el área de Compras y Ventas.

Responsables:

- Es responsabilidad del área de operaciones y producción enviar todos los productos requeridos al área de compras y ventas para brindar el servicio.
- Es responsabilidad del área de compras y ventas estar en contacto con el área de operaciones y producción para verificar la existencia de los productos y solicitarlos.
- Es responsabilidad del ayudante general apoyar al área de operaciones y producción en enviar los productos que se requieran al área de compras y ventas.
- Es responsabilidad del transportista cargar el producto en la camioneta para que sea enviada al lugar donde se desarrolle el servicio.

Políticas o normas de operación:

- Comunicación constante entre el área de operaciones y producción y el área de compras y ventas.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | Versión | Fecha        |
|-------------|-----------------|----------|---------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       |         | Octubre 2018 |

- El transportista debe estar en condiciones aceptables para manejar y contar con protección para cargar objetos.

## Concepto:

- Cargar: poner un peso sobre un vehículo.
- Línea de pedido: parte del encargo a preparar. Comprende la totalidad de las cantidades a tomar de un mismo artículo.
- Centro de distribución: base de operaciones de almacenamiento y procesamiento del inventario destinado a optimizar la distribución.
- Preparación de pedidos: acopio de diversos artículos de acuerdo con el pedido del cliente para con todos ellos juntos constituir un lote.





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |

| Procedimiento: Solicitar toda la utilería del paquete vendido a Operaciones y Producción. |                           |  |
|---|---------------------------|--|
| No.   | Responsables              | Descripción  |
| 1   | Compras y ventas.         | Hacer la solicitud de productos y enviarla al área de operaciones y producción.  |
| 2   | Operaciones y producción. | Reunir del almacén los productos solicitados.<br><br>¿Se cuenta con todos los productos solicitados?                       |
| 3   |                           | No. Se informa al área de compras y ventas y se le solicita comprar los productos faltantes. Se enlaza con la actividad 5. |
| 4   |                           | Si. Se reservan los productos al día del evento, y se enlaza con la actividad 7.   |
| 5   | Compras y ventas.         | Se compran a los proveedores los productos faltantes y se compran.   |
| 6   | Transportista.            | Ir por los productos y llevarlos al almacén. Se enlaza con la actividad 4.   |
| 7   |                           | El transportista carga los productos del evento a la camioneta.  |

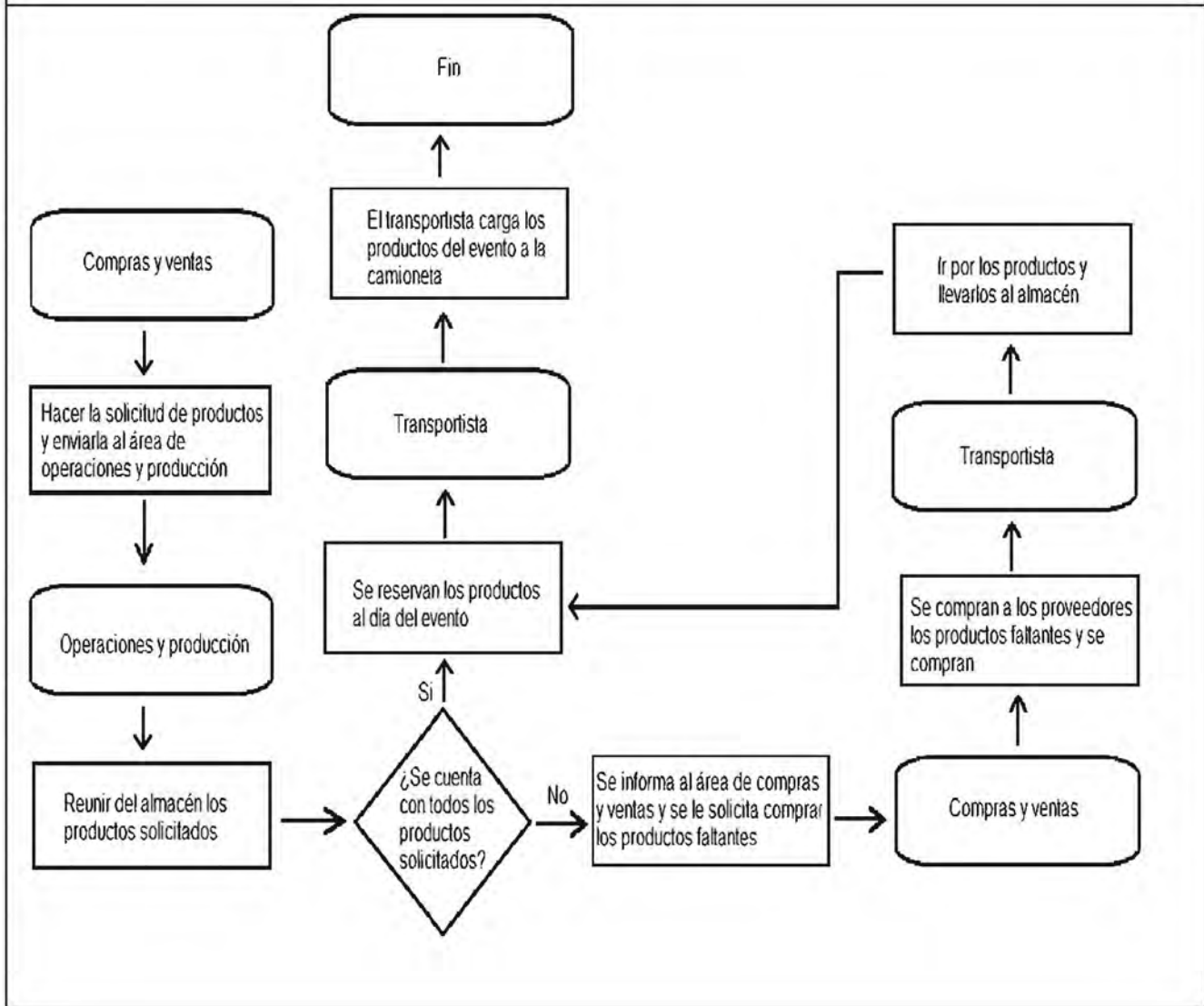


# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave | Emisión | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------|---------|----------|----|-------|--------------|
|-------|---------|----------|----|-------|--------------|

MDPS – 2018 Septiembre 2018 Revisión 01 Fecha Octubre 2018

Procedimiento: Solicitar toda la utilería del paquete vendido a Operaciones y Producción.





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Logística y realización del evento.

Objetivo:

- Realizar el evento de nuestros clientes de la mejor forma y brindar nuestro servicio con éxito.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal del área de Logística y al Transportista.

Responsables:

- Es responsabilidad del área de logística desarrollar todo el servicio y realizar el evento solicitado y verificar el estado de los productos.
- Es responsabilidad del transportista llevar los productos a donde se realice el evento y llevarlos de vuelta a la empresa al finalizar el evento.

Políticas o normas de operación:

- Contar con la protección necesaria para la carga y descarga de los productos utilizados para el evento.

Concepto:

Logística Inversa: se ocupa de la recuperación y reciclaje de envases y embalajes, así como de procesos de devoluciones de clientes, productos obsoletos e inventarios estacionales. Incluso se adelanta al fin de vida del producto con objeto de darle salida en mercados con mayor rotación.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Clave

Emisión

Versión

MDPS – 2018

Septiembre 2018

Revisión

01

Fecha

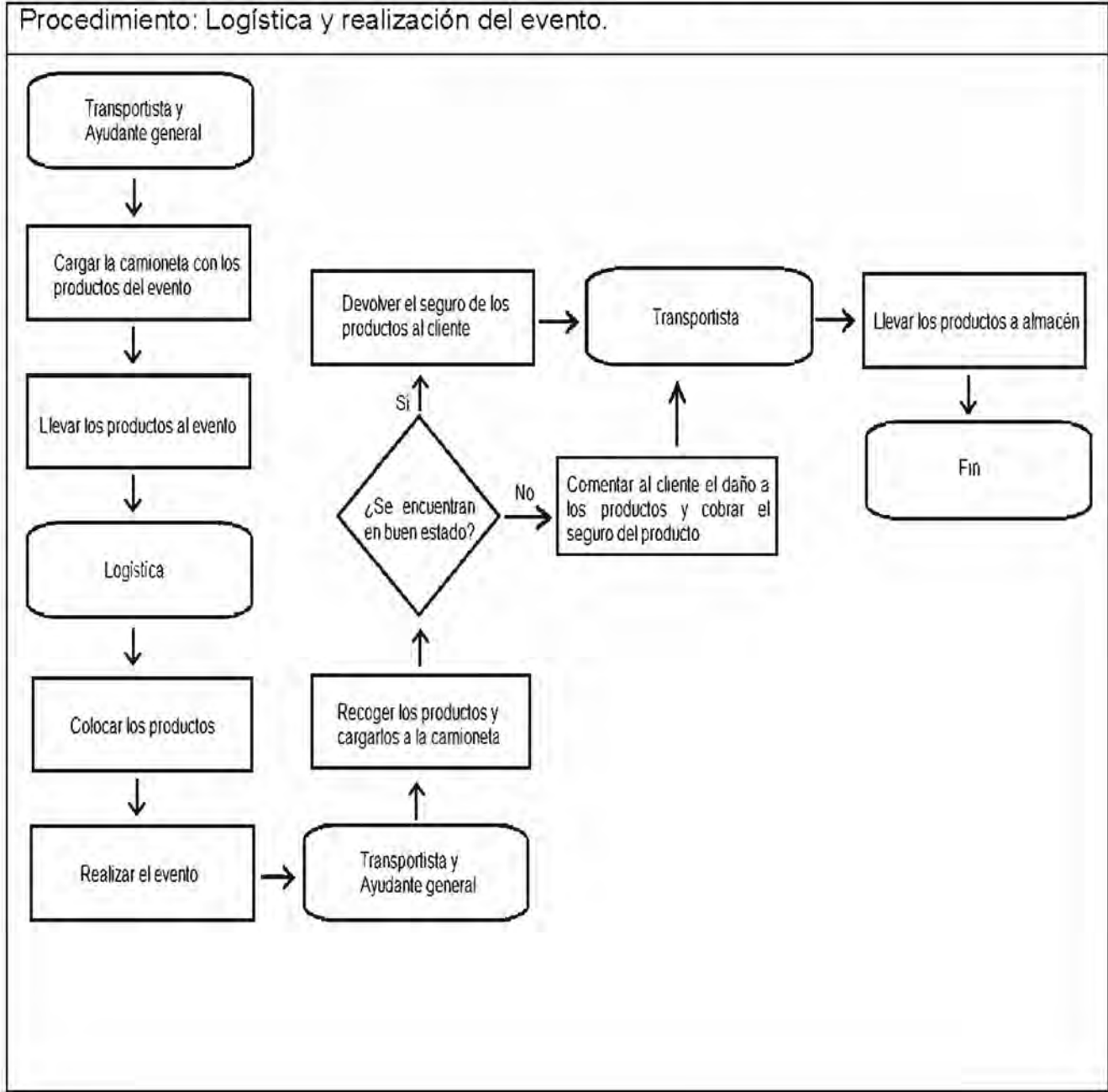
Octubre 2018

| Procedimiento: Logística y realización del evento. |                                   |   |
|--|-----------------------------------|---|
| No.  | Responsables                      | Descripción   |
| 1  | Transportista y Ayudante general. | Cargar la camioneta con los productos del evento.                                   |
| 2  |                                   | Llevar los productos al evento.   |
| 3  | Logística                         | Colocar los productos.  |
| 4  |                                   | Realizar el evento.   |
| 5  | Transportista y Ayudante general. | Recoger los productos y cargarlos a la camioneta.<br>¿Se encuentran en buen estado? |
| 6  | Logística.                        | Si. Devolver el seguro de los productos al cliente. Se enlaza con la actividad 8.   |
| 7  |                                   | No. Comentar al cliente el daño a los productos y cobrar el seguro del producto.    |
| 8  | Transportista.                    | Llevar los productos a almacén.   |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | Fecha        | Versión |
|-------------|-----------------|----------|--------------|---------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       | Octubre 2018 |         |





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Realizar recuento de inventario.

Objetivo:

- Contar con un informe actualizado sobre los productos más solicitados y utilizados en función del servicio que brindamos y conocer el estado del almacén.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal del área de Operaciones y Producción.

Responsables:

- Es responsabilidad del área de operaciones y producción realizar un nuevo informe de inventario para que determine que es lo que se necesita solicitar a los proveedores para reabastecer el almacén y solicitar al área de compras y ventas los productos necesarios para contar con la producción necesaria para futuras ventas.

Políticas o normas de operación:

- El área de operaciones y producción es la única autorizada de generar y de actualizar los informes de inventario.

Concepto:

- Transferir: pasar algo de un lugar a otro.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



Clave

Emisión

Versión

MDPS – 2018

Septiembre 2018

Revisión

01

Fecha

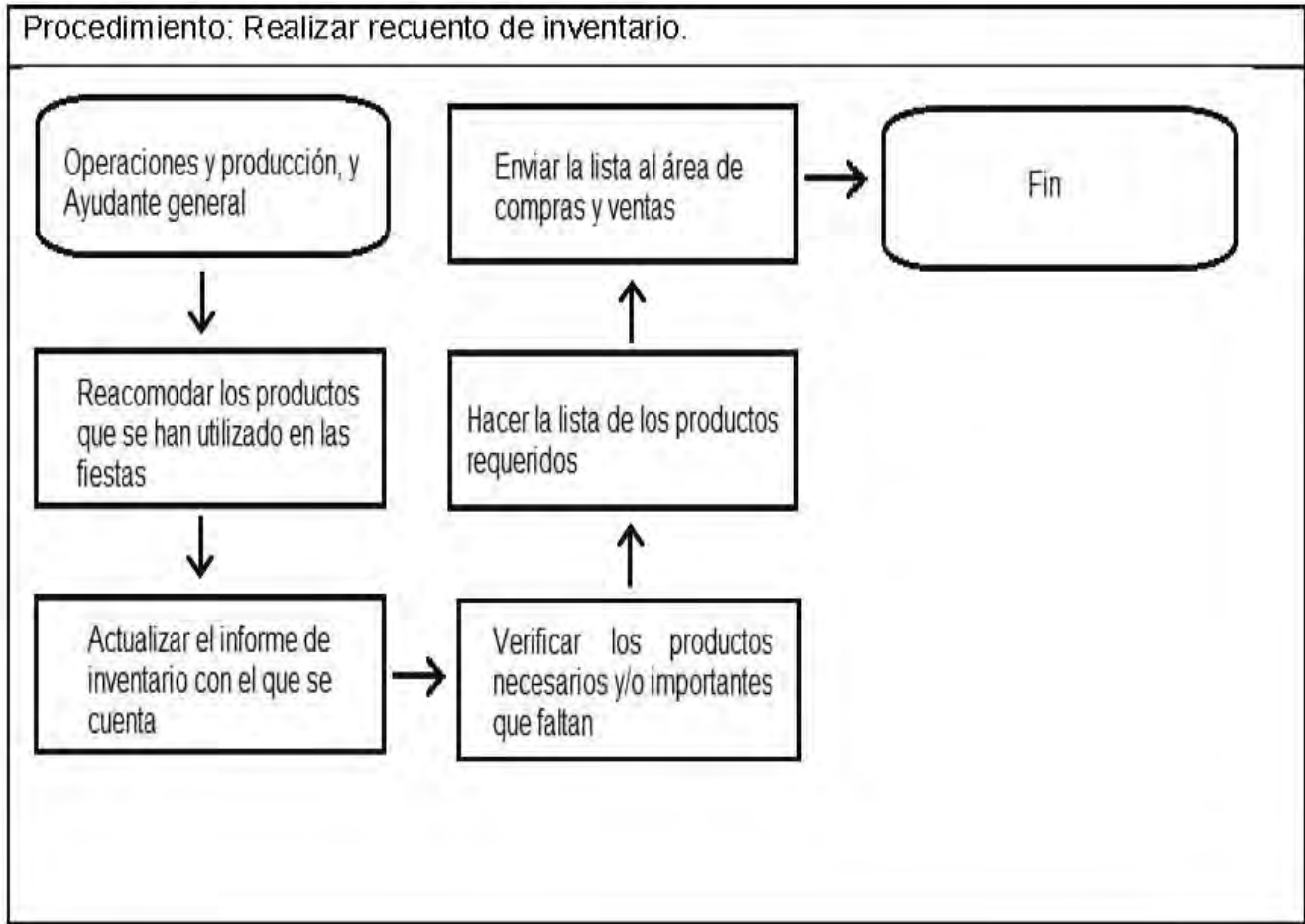
Octubre 2018

| Procedimiento: Realizar recuento de inventario. |   |  |
|---|---|--|
| No.   | Responsables                                  | Descripción  |
| 1   | Operaciones y producción, y Ayudante general. | Reacomodar los productos que se han utilizado en las fiestas.  |
| 2   |   | Actualizar el informe de inventario con el que se cuenta.      |
| 3   |   | Verificar los productos necesarios y/o importantes que faltan. |
| 4   |   | Hacer la lista de los productos requeridos.                    |
| 5   |   | Enviar la lista al área de compras y ventas.                   |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | Fecha        | Versión |
|-------------|-----------------|----------|--------------|---------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       | Octubre 2018 |         |







# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Nombre del procedimiento:

- Reabastecimiento.

Objetivo:

- Mantener un inventario adecuado para continuar con las funciones de brindar el servicio.

Áreas de aplicación o alcance de los procedimientos:

- Aplica al personal del área de Finanzas, al Transportista, el área de Operaciones y Producción, el área de Compras y Ventas, y al Ayudante General.

Responsables:

- Es responsabilidad del área de operaciones y producción estar pendiente de la solicitud del producto al área de compras y ventas.
- Es responsabilidad del área de compras y ventas solicitar y pagar a los proveedores productos para reabastecer almacén.
- Es responsabilidad del ayudante general ayudar a transportar el material comprado a proveedores a la zona designada.
- Es responsabilidad del transportista recoger los productos con los proveedores y llevarlos a la empresa.

Políticas o normas de operación:

- El área de compras y ventas deberá mantenerse en contacto con los proveedores para solicitarles productos y realizar su compra.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Concepto:

- Almacenar: Guardar en un almacén.

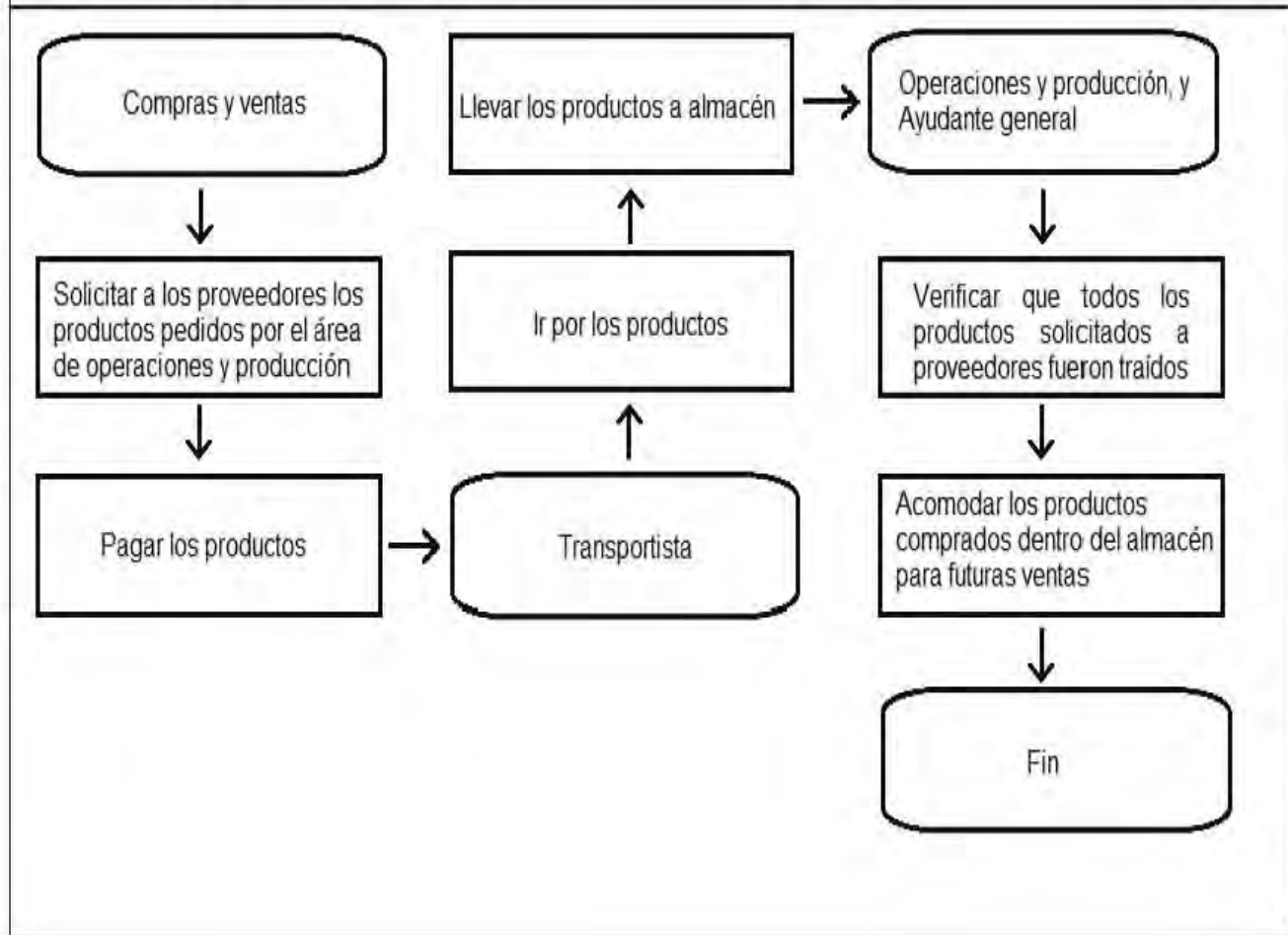
| Procedimiento: Reabastecimiento. |                                      |  |
|----------------------------------|--------------------------------------|--|
| No.                              | Responsables                         | Descripción  |
| 1                                | Compras y ventas.                    | Solicitar a los proveedores los productos pedidos por el área de operaciones y producción. |
| 2                                |                                      | Pagar los productos.   |
| 3                                | Transportista.                       | Ir por los productos.  |
| 4                                |                                      | Llevar los productos a almacén.  |
| 5                                | Operaciones y producción, y Ayudante | Verificar que todos los productos solicitados a proveedores fueron traídos.                |
| 6                                | general.                             | Acomodar los productos comprados dentro del almacén para futuras ventas.                   |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave | Emisión | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------|---------|----------|----|-------|--------------|
|-------|---------|----------|----|-------|--------------|

Procedimiento: Reabastecimiento.





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

## 3.3. Servicio

"The Party Planners" es un sistema a través del cual es posible contratar "paquetes" previamente armados, los cuales se ajustarán a las necesidades de cada cliente como este lo requiera.

Actualmente se cuentan con los siguientes paquetes:

1. Fiesta de Época (70's, 80's)
2. Halloween (Temporada)
3. Tipo Casino

Los paquetes se desglosan a continuación en una lista con la finalidad de que el gerente de la sede física de "The Party Planners", pueda localizar los detalles de los paquetes requeridos y tenga el conocimiento de estos, con ayuda de claves asignadas a dichos paquetes.

| <b>1</b> | <b>2</b>    | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
|----------|-------------|----------|----------|----------|
| Cod.     | Descripción | Precio   | IVA      | Depósito |
| 1PE      |             |          | 15%      |          |
| 2PH      |             |          | 15%      |          |
| 3PC      |             |          | 15%      |          |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

## 3.4. Clasificación de paquetes

1. Código. - En esta columna se encuentra el código de los paquetes que pueden ser encontrados e identificados con facilidad.

- a) 1PE: Se refiere al Paquete Época 80's para 50 invitados.
- b) 1PE2: Se refiere al Paquete Época 80's para 100 invitados.
- c) 2PH: Se refiere al Paquete Halloween.
- d) 3PC: Se refiere al Paquete Tipo Casino para 50 invitados.
- e) 3PC2: Se refiere al Paquete Tipo Casino para 100 invitados.

2. Descripción. - En esta columna se mencionan los diversos paquetes y las características de cada uno (los códigos 1PE y 3PC contienen dos descripciones diferentes debido a la cantidad de personas invitadas):



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS - 2018 | Septiembre 2018 | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |

a) 1PE:

| Descripción                              | Categoría    | Monto       | Unidades         |
|--|--------------|-------------|------------------|
| Servilletas                              | Vajilla      |             | 75               |
| Cubiertos                                | Vajilla      |             | 150              |
| Platos                                   | Vajilla      |             | 50               |
| Vasos de shots                           | Vajilla      |             | 50               |
| Vasos                                    | Vajilla      |             | 50               |
|  |              | \$ 300,00   |                  |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | Decoración   |             | 6                |
| Globos fluorescentes                     | Decoración   |             | 50               |
| Globos metálicos                         | Decoración   |             | 8                |
| Portavasos cassette                      | Decoración   |             | 50               |
| Cubo de rubik                            | Decoración   |             | 2                |
| Manteles                                 | Decoración   |             | 5                |
| Vaso con luz                             | Decoración   |             | 4                |
| Centros de mesa acetato                  | Decoración   |             | 5                |
| Diadema glow                             | Decoración   |             | 20               |
| Hielos con luz                           | Decoración   |             | 15               |
| Pulseras luminosas                       | Decoración   |             | 50               |
| Pelotas para beer pong                   | Decoración   |             | 10               |
|  |              | \$ 1,500.00 |                  |
| Letrero luminoso                         | Ambientación |             | 1                |
| Banner de discoteca                      | Ambientación |             | 1                |
| Montaje y desmontaje                     | Ambientación |             | 2 px y camioneta |
| Luces                                    | Ambientación |             | 2                |
| Máquina de humo                          | Ambientación |             | 1                |
| Esfera disco                             | Ambientación |             | 1                |
|  |              | \$ 4,500.00 |                  |
| DJ                                       | Renta        | \$ 4,500.00 | 5                |
| Cabina fotográfica                       | Renta        | \$ 2,500.00 | 50               |
| Maquina de pacman                        | Renta        | \$ 1,000.00 | 1                |
| Invitaciones personalizadas              |              | GRATIS      | 20               |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS - 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

b) 1 PE2:

| Descripción                              | Categoría    | Monto       | Unidades         |
|--|--------------|-------------|------------------|
| Servilletas                              | Vajilla      |             | 125              |
| Cubiertos                                | Vajilla      |             | 300              |
| Platos                                   | Vajilla      |             | 100              |
| Vasos de shots                           | Vajilla      |             | 70               |
| Vasos                                    | Vajilla      |             | 100              |
|  |              | \$ 700.00   |                  |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | Decoración   |             | 12               |
| Globos fluorescentes                     | Decoración   |             | 70               |
| Globos metálicos                         | Decoración   |             | 8                |
| Portavasos cassette                      | Decoración   |             | 100              |
| Cubo de rubik                            | Decoración   |             | 2                |
| Manteles                                 | Decoración   |             | 7                |
| Vaso con luz                             | Decoración   |             | 8                |
| Centros de mesa acetato                  | Decoración   |             | 0                |
| Diadema glow                             | Decoración   |             | 40               |
| Hielos con luz                           | Decoración   |             | 30               |
| Pulseras luminosas                       | Decoración   |             | 100              |
| Pelotas para beer pong                   | Decoración   |             | 10               |
|  |              | \$ 4,000.00 |                  |
| Letrero luminoso                         | Ambientación |             | 1                |
| Banner de discoteca                      | Ambientación |             | 1                |
| Montaje y desmontaje                     | Ambientación |             | 2 px y camionera |
| Luces                                    | Ambientación |             | 2                |
| Máquina de humo                          | Ambientación |             | 1                |
| Esfera disco                             | Ambientación |             | 1                |
|  |              | \$ 5,300.00 |                  |
| DJ                                       | Renta        | \$ 4,500.00 | 5                |
| Cabina fotográfica                       | Renta        | \$ 2,500.00 | 2hrs de servicio |
| Invitaciones personalizadas              |              | GRATIS      | 20               |
| Maquina de pacman                        | Renta        | 1,000.00    | 1                |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

The  
party planners

EVENTOS Personalizados  
Hacerlo más divertido  
es lo nuestro.

| Clave       | Emisión         | Versión  |    |  | Fecha        |
|-------------|-----------------|----------|----|--|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | Revisión | 01 |  | Octubre 2018 |

c) 2PH:

| Descripción                   | Categoría    | Total       | Unidades         |
|-------------------------------|--------------|-------------|------------------|
| Dulceros                      | Vajilla      |             | 4                |
| Servilletas                   | Vajilla      |             | 100              |
| Cubiertos                     | Vajilla      |             | 300              |
| Platos                        | Vajilla      |             | 100              |
| Vasos de shots                | Vajilla      |             | 100              |
| Vasos                         | Vajilla      |             | 100              |
|                               |              | \$ 850.00   |                  |
| Colgantes y figuras de cartón | Decoración   |             | 8                |
| Globos                        | Decoración   |             | 100              |
| Globos metálicos              | Decoración   |             | 8                |
| Cintas de precaución          | Decoración   |             | 20               |
| Impresiones sangrientas       | Decoración   |             | 5                |
| Telarañas                     | Decoración   |             | 3                |
| Lápidas                       | Decoración   |             | 5                |
| Cubre barandales              | Decoración   |             | 2                |
| Centros de mesa               | Decoración   |             | 6                |
| Flores negras                 | Decoración   |             | 12               |
| Calabazas reales              | Decoración   |             | 3                |
| Velas                         | Decoración   |             | 9                |
| Trofeo mejor disfraz          | Decoración   |             | 1                |
| Pelotas para beer pong        | Decoración   | \$ 4,000.00 | 10               |
| Montaje y desmontaje          | Ambientación |             | 2 px y camioneta |
| Luces                         | Ambientación |             | 2                |
| Máquina de humo               | Ambientación |             | 1                |
| Inflable decorativo           | Ambientación | \$ 3,150.00 | 1                |
| DJ                            | Renta        | \$ 4,500.00 | 5 hrs            |
| Invitaciones personalizadas   | Otros        | GRATIS      | 20               |





# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | Fecha        | Versión |
|-------------|-----------------|----------|--------------|---------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 | 01       | Octubre 2018 |         |

d) 3PC:

| Descripción                     | Categoría    | Monto       | Unidades         |
|---------------------------------|--------------|-------------|------------------|
| Bandejas                        | Vajilla      |             | 4                |
| Servilletas                     | Vajilla      |             | 75               |
| Cubiertos                       | Vajilla      |             | 150              |
| Platos                          | Vajilla      |             | 50               |
| Vasos de shots                  | Vajilla      |             | 50               |
| Vasos                           | Vajilla      |             | 50               |
|                                 |              | \$ 500.00   |                  |
| Portavasos de poker             | Decoración   |             | 50               |
| Globos de látex                 | Decoración   |             | 50               |
| Globos metálicos                | Decoración   |             | 8                |
| Colgantes y figuras de cartón   | Decoración   |             | 6                |
| Billetes de fantasía            | Decoración   |             | 500              |
| Fichas de juego                 | Decoración   |             | 500              |
| Dados                           | Decoración   |             | 20               |
| Velas centro de mesa            | Decoración   |             | 8                |
| Estampas decorativas            | Decoración   |             | 10               |
| Manteles                        | Decoración   |             | 5                |
| Pelotas para beer pong          | Decoración   |             | 10               |
| Cortina de BlackJack            | Decoración   |             | 1                |
| Martineras Gigantes             | Decoración   |             | 4                |
| Banner de casino                | Decoración   |             | 1                |
|                                 |              | \$ 2,000.00 |                  |
| Alfombra roja                   | Ambientación |             | 1                |
| Montaje y Desmontaje            | Ambientación |             | 2 px y camioneta |
| Letrero "Welcome to Montecarlo" | Ambientación |             | 1                |
| Luces                           | Ambientación |             | 2                |
| Postes delimitadores            | Ambientación |             | 6                |
| Ruleta de shots                 | Ambientación |             | 1                |
| Ruleta                          | Ambientación |             | 1                |
|                                 |              | \$ 5,000.00 |                  |
| Máquina traga-monedas           | Renta        | 500.00      | 2                |
| Dealer                          | Renta        | \$ 1,400.00 | 4                |
| DJ                              | Renta        | \$ 4,500.00 | 5 hrs            |
| Invitaciones personalizadas     | Otros        | GRATIS      | 20               |
| Cabina fotográfica              | Renta        | \$ 2,500.00 | 2 hrs            |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS - 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

e) 3PC2:

| Descripción                     | Categoría    | Monto       | Unidades         |
|---------------------------------|--------------|-------------|------------------|
| Bandejas                        | Vajilla      |             | 8                |
| Servilletas                     | Vajilla      |             | 125              |
| Cubiertos                       | Vajilla      |             | 300              |
| Platos                          | Vajilla      |             | 100              |
| Vasos de shots                  | Vajilla      |             | 80               |
| Vasos                           | Vajilla      |             | 100              |
|                                 |              | \$ 900.00   |                  |
| Portavasos de poker             | Decoración   |             | 100              |
| Globos de látex                 | Decoración   |             | 70               |
| Globos metálicos                | Decoración   |             | 8                |
| Colgantes y figuras de cartón   | Decoración   |             | 6                |
| Billetes de fantasía            | Decoración   |             | 1000             |
| Fichas de juego                 | Decoración   |             | 1000             |
| Dados                           | Decoración   |             | 30               |
| Velas centro de mesa            | Decoración   |             | 12               |
| Estampas decorativas            | Decoración   |             | 10               |
| Manteles                        | Decoración   |             | 7                |
| Pelotas para beer pong          | Decoración   |             | 10               |
| Cortina de BlackJack            | Decoración   |             | 2                |
| Banner de casino                | Decoración   |             | 1                |
| Martineras Gigantes             | Decoración   |             | 4                |
|                                 |              | \$ 5,100.00 |                  |
| Alfombra roja                   | Ambientación |             | 1                |
| Montaje y Desmontaje            | Ambientación |             | 2 px y camioneta |
| Letrero "Welcome to Montecarlo" | Ambientación |             | 1                |
| Luces                           | Ambientación |             | 2                |
| Postes delimitadores            | Ambientación |             | 6                |
| Ruleta de shots                 | Ambientación |             | 1                |
| Ruleta                          | Ambientación |             | 1                |
|                                 |              | \$ 6,500.00 |                  |
| Máquina traga-monedas           | Renta        | \$ 500.00   | 2                |
| Dealer                          | Renta        | \$ 1,400.00 | 4                |
| DJ                              | Renta        | \$ 4,500.00 | 5 hrs            |
| Cabina fotográfica              | Renta        | \$ 2,500.00 | 2 hrs            |
| 20 invitaciones personalizadas  |              | GRATIS      | 20               |



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

3. Precio. - Este precio designado es el que se otorgará como precio total del bien.
4. IVA. - Es el impuesto generado sobre los gastos de Administración y logística.
5. Depósito. - Es una cantidad que se quedará como "garantía" dependiendo de la infraestructura que se requiera en cualquier paquete por parte de los clientes. Este depósito se cubrirá al momento de pagar la primera mitad del paquete se que contrate y se regresará íntegro, siempre y cuando se cumpla con ciertas cláusulas.

## 3.5. Fases del Sistema

El proceso de operación comprende las diversas etapas a través de las cuales transcurre el flujo operativo y administrativo de nuestro cliente. Con la finalidad de poder enfatizar la importancia del proceso en general, se ha fragmentado en distintas etapas, desde el llenado de su solicitud y con ello su integración, hasta la conclusión del proceso.

Todos los que laboramos en "The Party Planners", tenemos la obligación de comprender perfectamente las distintas etapas del sistema con el fin de poderlas transmitir al cliente y a su vez, desempeñar un buen trabajo como parte de la empresa.

Una vez que se ha concluido con la persuasión del cliente, los pasos a seguir son parte del proceso interno.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

FASE I: Suscripción.

En esta fase la persona física o moral que esté interesada en adquirir un Contrato de Evento, deberá firmar y presentar los documentos que se le requieran.

FASE II: Integración.

En esta fase el cliente ya fue aceptado por nuestro sistema y tiene asignado un número de evento. La Administración debe notificar al cliente que ya fue dado de alta su evento y le debe entregar su carpeta, la cual contiene:

- Carta de bienvenida.
- Juego de documentos firmados
- Comprobante de pago.
- Clausulado del Contrato.
- Calendario de evento (con detalles sobre el paquete contratado).

FASE III: Realización del evento.

En esta fase se desarrolla todo el proceso referente a brindar el servicio. Desde solicitar toda la utilería al área de producción y ventas hasta recoger cada producto que fue rentado para el evento realizado.

También en esta fase se revisan los productos rentados con el fin de verificar que se encuentren en buenas condiciones y devolver el depósito de seguro que realizó el cliente a la contratación del paquete, en el caso de que los productos fueran dañados durante el evento se le cobraría al cliente el depósito de seguro.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

### 3.6. Políticas de reembolso de depósito.

Nos esmeramos por ofrecer a todos nuestros clientes productos que estén en óptimas condiciones en el momento de la entrega para que puedan disfrutar su fiesta al máximo, por lo que nuestro personal encargado del control de los productos tiene el deber de comprobar que se encuentren en buen estado y en un funcionamiento adecuado antes de enviarlos fuera de la bodega a repartir.

El depósito se deriva de un porcentaje tomado a partir del precio de los objetos que se rentan en el paquete adquirido por el cliente, esto principalmente para tener una garantía de que los clientes cuidaran los decorativos y en caso de que dañen alguno tener un respaldo para reparar el inconveniente.

Este porcentaje obtenido se pagará en dos partes en caso de que haya algún incidente con los clientes respecto a los productos en renta, el primero se realizará al momento de firmar el contrato y pagarlo (este pago se realizara independientemente del segundo pago, se cobrara a todos los clientes que compren uno de los paquetes), y el segundo al momento de recoger los productos de la fiesta solicitada y verificar que tengan algún daño. Este depósito será cobrado bajo el término de “Daño”.

En caso de que los productos se regresen de forma intacta, es decir; sin ningún daño, el deposito obtenido como garantía procederá a ser devuelto a los clientes (refiriéndonos únicamente al primer pago que se realizó al adquirir el paquete) de forma completa, para ello contamos con políticas a seguir para tener un control sobre este pago que no se considera para el funcionamiento de la empresa.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

Los depósitos generados a partir de la venta de los paquetes realizados a los clientes se reembolsarán conforme a las siguientes cláusulas de “The Party Planners”:

- Se genera un contrato del evento que el cliente debe firmar para adquirir su paquete de fiesta, esto genera un número de evento en nuestro sistema donde obtenemos el comprobante de pago, en ese momento se deberá liquidar el precio del paquete más la mitad del costo de la mitad de la “garantía”.
- Los productos serán mostrados en el lugar del evento para corroborar el estado de los mismos y su funcionamiento. En caso de que alguno no funcione o este dañado este será cambiado personalmente por la empresa.
- Al recoger los productos finalizando el evento, estos serán revisados por el personal encargado de ello. Para ello llevarán una copia del contrato del evento donde se estipula todos los productos contenidos en el paquete adquirido y el precio de cada uno de ellos. En caso de que alguno de los productos este dañado los mismos encargados cobrarán en efectivo la parte faltante de la garantía estipulando el inconveniente en el contrato.
- En caso de que ningún producto sea dañado, los encargados lo comentarán en el contrato y darán una fecha a los 5 días hábiles al cliente para que este pueda pasar a las instalaciones a recoger su garantía.
- Los encargados deberán notificar el estatus de los productos para que esa información sea cargada en el sistema.
- El cliente deberá presentar su copia de contrato de compra junto con su orden de pago.
- Se deberá verificar la información en sistema.

Se procederá a entregar el depósito al cliente en efectivo.



# MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



| Clave       | Emisión         | Revisión | 01 | Fecha | Octubre 2018 |
|-------------|-----------------|----------|----|-------|--------------|
| MDPS – 2018 | Septiembre 2018 |          |    |       |              |

## 3.7. Glosario de términos

- Informe: documento solicitado a algún área de la empresa en donde se plasma la información perteneciente a lo demandado.
- Informe actualizado: documento en donde se plasma la información solicitada renovada de acuerdo a las actualizaciones del día, semana o mes, dependiendo del área que lo proporcione.
- Proceso general: pasos que sigue la empresa para poder brindar nuestro servicio a los clientes.
- Productos rentados: son las maquinas, decoraciones y otros, que son usados para la realización del evento con el fin de solo ser prestados durante la duración de la fiesta que genera un precio en el paquete.
- Sede física: es el lugar donde realizamos nuestras actividades generales y sirve de local para brindar el servicio.

---

Autorizó:

---

## Anexos



cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/df/poblacion

- Densidad
- ¿Cuántos son como tú?
- Dinámica de la población
- Movimientos migratorios
- Educación
- Diversidad
- Viviendas



La Ciudad de México ocupa el segundo lugar a nivel nacional por su número de habitantes.



Número de habitantes por entidad federativa

Ver Tabla



Número de habitantes por delegación

Ver Tabla

| Clave del municipio o delegación | Delegación             | Habitantes (año 2015) |
|----------------------------------|------------------------|-----------------------|
| 002                              | Azcapotzalco           | 400 161               |
| 003                              | Coyoacán               | 608 479               |
| 004                              | Cuajimalpa de Morelos  | 199 224               |
| 005                              | Gustavo A. Madero      | 1 164 477             |
| 006                              | Iztacalco              | 390 348               |
| 007                              | Iztapalapa             | 1 827 868             |
| 008                              | La Magdalena Contreras | 243 886               |
| 009                              | Milpa Alta             | 137 927               |
| 010                              | Álvaro Obregón         | 749 982               |

Fuente:

[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)



## 010 Atvira Obregón

### Composición por edad y sexo

#### Población total\*

**749 982** Representa al 8.4% de la población de la entidad.

#### Relación hombres-mujeres

**90.2** Existen 90 hombres por cada 100 mujeres.

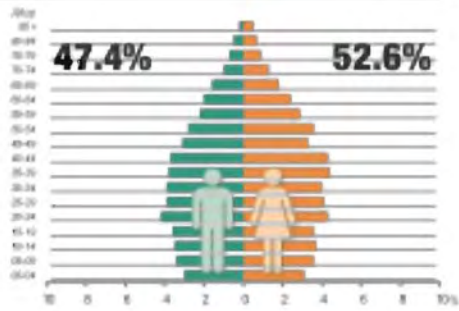
#### Edad mediana

**33** La mitad de la población tiene 33 años o menos.

#### Razón de dependencia por edad

**42.0** Existen 42 personas en edad de dependencia por cada 100 en edad productiva.

En millones, por cada mil habitantes



Fuente:

[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

### Fotos del evento realizado



## Método utilizado para realizar los flujogramas.

FIGURA 7.3

Símbolos de la norma ANSI para elaborar diagramas de flujo (diagramación administrativa).

| Símbolo   | Representa  |
|---|---|
|    | <b>Inicio o término.</b> Indica el principio o el fin del flujo. Puede ser acción o lugar; además, se usa para indicar una oportunidad administrativa o persona que recibe o proporciona información. |
|    | <b>Actividad.</b> Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento.  |
|   | <b>Documento.</b> Representa cualquier documento que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.  |
|  | <b>Decisión o alternativa.</b> Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más opciones.   |
|  | <b>Archivo.</b> Indica que se guarde un documento en forma temporal o permanente.   |
|  | <b>Conector de página.</b> Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.   |
|  | <b>Conector.</b> Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte del mismo.  |

entre las cuales sobresalen dos estilos para describir el flujo de datos: 1. Yourdon-De Marco, y 2. Gane & Sarson (figura 7.6).



|                 |    |    |              |
|-----------------|----|----|--------------|
| <b>Personas</b> | 1  | 2  | Pers.Total=3 |
| <b>M2=</b>      | 90 | 32 | 122          |

| <b>Gastos</b>              | <b>Monto</b> | <b>Bodega</b> | <b>Administración</b> | <b>Sumas</b> |
|----------------------------|--------------|---------------|-----------------------|--------------|
| <b>Renta</b>               | \$90,000     | \$66,393.44   | \$23,606.56           | \$90,000.00  |
| <b>Luz</b>                 | \$1,362      | \$708.24      | \$653.76              | \$1,362.00   |
| <b>Teléfono e internet</b> | \$7,200      | \$936.00      | \$6,264.00            | \$7,200.00   |
| <b>Agua</b>                | \$3,744      | \$1,123.20    | \$2,620.80            | \$3,744.00   |

|                     |    |                      |            |          |                                    |
|---------------------|----|----------------------|------------|----------|------------------------------------|
| <b>Factor renta</b> | \$ | 90,000.00            | 122        | \$737.70 | Precio de renta por metro cuadrado |
| <b>Factor luz</b>   |    | Administración (48%) | \$653.76   |          |                                    |
|                     |    | Distribución (52%)   | \$708.24   |          |                                    |
| <b>teléfono</b>     |    | Admon (87%)          | \$6,264.00 |          |                                    |
|                     |    | distribución (13%)   | \$936.00   |          |                                    |
| <b>Agua</b>         |    | Admon (70%)          | \$2,620.80 |          |                                    |
|                     |    | Distribución (30%)   | \$1,123.20 |          |                                    |

**The Party Planners**  
**Flujo de Efectivo en 12 Meses**  
**Al 31 de Diciembre del 2018**

|                                    | Enero              | Febrero            | Marzo              | Abril              | Mayo               | Junio              | Julio              | Agosto             | Septiembre         | Octubre            | Noviembre          | Diciembre           |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| <b>INGRESOS</b>                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                     |
| Ventas                             | \$36,300.00        | \$36,300.00        | \$52,600.00        | \$38,800.00        | \$43,800.00        | \$20,100.00        | \$36,300.00        | \$36,300.00        | \$43,800.00        | \$61,800.00        | \$80,300.00        | \$85,100.00         |
| <b>TOTAL DE INGRESOS</b>           | <b>\$36,300.00</b> | <b>\$36,300.00</b> | <b>\$52,600.00</b> | <b>\$38,800.00</b> | <b>\$43,800.00</b> | <b>\$20,100.00</b> | <b>\$36,300.00</b> | <b>\$36,300.00</b> | <b>\$43,800.00</b> | <b>\$61,800.00</b> | <b>\$80,300.00</b> | <b>\$85,100.00</b>  |
| <b>GASTOS</b>                      |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                     |
| Compras                            | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55         | \$6,087.55          |
| Sueldos y salarios                 | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00        | \$16,000.00         |
| Luz                                | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50           | \$113.50            |
| Renta oficina                      | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00         | \$9,000.00          |
| Papeleña y artículos de oficina    | \$1,700.00         | \$400.00           | \$200.00           | \$500.00           | \$600.00           | \$300.00           | \$500.00           | \$200.00           | \$360.00           | \$2,000.00         | \$700.00           | \$1,950.00          |
| Telefono e internet                | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00           | \$600.00            |
| Depreciación                       | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33         | \$3,958.33          |
| <b>TOTAL DE GASTOS</b>             | <b>\$37,459.38</b> | <b>\$36,159.38</b> | <b>\$35,959.38</b> | <b>\$36,259.38</b> | <b>\$36,359.38</b> | <b>\$36,059.38</b> | <b>\$36,259.38</b> | <b>\$35,959.38</b> | <b>\$36,119.38</b> | <b>\$37,759.38</b> | <b>\$36,459.38</b> | <b>\$37,709.38</b>  |
| <b>FLUJO DE EFECTIVO</b>           | <b>-\$1,159.38</b> | <b>\$141</b>       | <b>\$16,641</b>    | <b>\$2,541</b>     | <b>\$7,441</b>     | <b>-\$15,959</b>   | <b>\$41</b>        | <b>\$341</b>       | <b>\$7,681</b>     | <b>\$24,041</b>    | <b>\$43,841</b>    | <b>\$47,391</b>     |
| <b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b> | <b>-\$1,159.38</b> | <b>-\$1,018.76</b> | <b>\$15,621.86</b> | <b>\$18,162.48</b> | <b>\$25,603.10</b> | <b>\$9,643.72</b>  | <b>\$9,684.34</b>  | <b>\$10,024.96</b> | <b>\$17,705.58</b> | <b>\$41,746.20</b> | <b>\$85,586.82</b> | <b>\$132,977.44</b> |

**The Party Planners**  
**Posición financiera inicial**  
**Al 31 de diciembre de 2018**

| <b>Activo</b>         |              |                     | <b>Pasivo</b>                 |                     |
|-----------------------|--------------|---------------------|-------------------------------|---------------------|
| <b>Circulante</b>     |              |                     |                               |                     |
| Caja y bancos         | \$351,054.93 |                     | Corto plazo                   |                     |
| Almacén de productos  | \$0.00       |                     | A menos de 1 año (circulante) |                     |
|                       |              | \$351,054.93        | IVA por enterar               |                     |
|                       |              |                     | Impuestos por pagar           |                     |
|                       |              |                     | Proveedores                   |                     |
|                       |              |                     | PTU                           | \$0.00              |
|                       |              |                     |                               |                     |
|                       |              |                     | <b>Capital social</b>         |                     |
|                       |              |                     | Capital social                | \$ 720,000.00       |
|                       |              |                     | Reserva legal                 |                     |
|                       |              |                     | Utilidad                      | \$720,000.00        |
|                       |              |                     |                               |                     |
|                       |              |                     | <b>Suma pasivo y capital</b>  | <b>\$720,000.00</b> |
|                       |              |                     |                               |                     |
|                       |              |                     |                               |                     |
| <b>Suma el activo</b> |              | <b>\$720,000.00</b> | <b>Suma pasivo y capital</b>  | <b>\$720,000.00</b> |

# Cédulas de Costos

## Presupuesto de fiesta Halloween 100 personas

## COSTOS

| Presupuesto y costo |          | Distribución de costos |                |
|---------------------|----------|------------------------|----------------|
| <b>Presupuesto</b>  |          |                        |                |
| \$                  | 8,000.00 | Decoración             | \$ 771.43 \$   |
|                     |          | Vajilla                | \$ 163.00 \$   |
| <b>Real</b>         |          | Otros                  | \$ 42.60 \$    |
| \$                  | 2,380.12 | Renta                  | \$ 1,083.40 \$ |
| <b>Diferencia</b>   |          |                        |                |
| \$                  | 5,619.88 |                        |                |

**Halloween 100px**

| Categoría  | Monto    | Porcentaje |
|------------|----------|------------|
| Renta      | 1,083.40 | 59%        |
| Decoración | 771.43   | 32%        |
| Vajilla    | 163.00   | 9%         |
| Otros      | 42.60    | 2%         |

| Descripción                    | Categoría  | Monto              |
|--------------------------------|------------|--------------------|
| Dulceros                       | Vajilla    | \$ 32.00           |
| Servilletas                    | Vajilla    | \$ 15.00           |
| Cubiertos                      | Vajilla    | \$ 60.00           |
| Platos                         | Vajilla    | \$ 25.00           |
| Vasos de shots                 | Vajilla    | \$ 12.00           |
| Vasos                          | Vajilla    | \$ 19.00           |
| Colgantes y figuras de cartón  | Decoración | \$ 152.00          |
| Globos                         | Decoración | \$ 10.00           |
| Globos metálicos               | Decoración | \$ 78.40           |
| Cintas de precaución           | Decoración | \$ 5.20            |
| Impresiones sangrientas        | Decoración | \$ 39.10           |
| Telarañas                      | Decoración | \$ 15.60           |
| Lápidas                        | Decoración | \$ 48.50           |
| Cubre barandales               | Decoración | \$ 8.80            |
| Centros de mesa                | Decoración | \$ 57.78           |
| Flores negras                  | Decoración | \$ 24.00           |
| Calabazas reales               | Decoración | \$ 105.00          |
| Velas                          | Decoración | \$ 67.05           |
| Trofeo mejor disfraz           | Decoración | \$ 125.00          |
| Pelotas para beer pong         | Decoración | \$ 35.00           |
| 20 invitaciones personalizadas | Otros      | \$ 42.60           |
| Montaje y desmontaje           | Renta      | \$ 1,083.40        |
| Luces                          | Renta      | \$ 112.47          |
| Máquina de humo                | Renta      | 97.22              |
| Inflable decorativo            | Renta      | 110.00             |
| DJ                             | Renta      | \$ 4,500.00        |
| <b>Total costos</b>            |            | <b>\$ 2,380.12</b> |

# Presupuesto de fiesta 80's 50 personas

## COSTOS

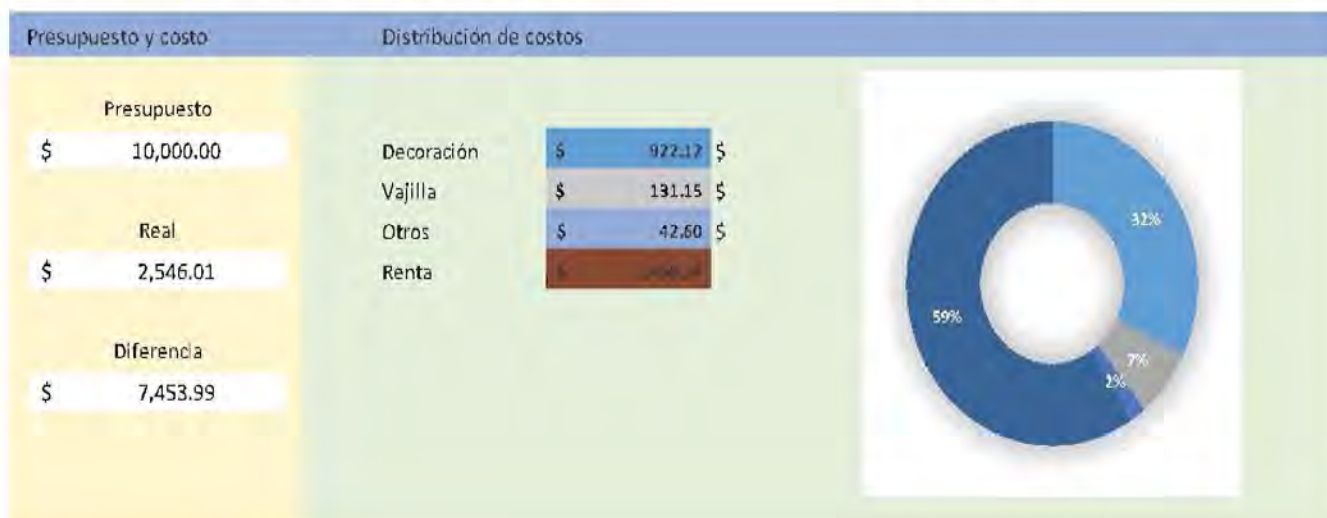


| Descripción                              | Categoría  | Monto              |
|--|------------|--------------------|
| Servilletas                              | Vajilla    | \$ 11.25           |
| Cubiertos                                | Vajilla    | \$ 30.00           |
| Platos                                   | Vajilla    | \$ 12.50           |
| Vasos de shots                           | Vajilla    | \$ 6.00            |
| Vasos                                    | Vajilla    | \$ 9.50            |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | Decoración | \$ 96.00           |
| Globos fluorescentes                     | Decoración | \$ 5.00            |
| Globos metálicos                         | Decoración | \$ 78.40           |
| Portavasos cassette                      | Decoración | \$ 31.00           |
| Cubo de rubik                            | Decoración | \$ 6.00            |
| Manteles                                 | Decoración | \$ 66.10           |
| Vaso con luz                             | Decoración | \$ 14.00           |
| Centros de mesa acetato                  | Decoración | \$ 27.55           |
| Diadema glow                             | Decoración | \$ 46.60           |
| Hielos con luz                           | Decoración | \$ 136.20          |
| Pulseras luminosas                       | Decoración | \$ 17.50           |
| Pelotas para beer pong                   | Decoración | \$ 11.50           |
| 20 invitaciones personalizadas           | Otros      | \$ 42.60           |
| Letroero luminoso                        | Renta      | \$ 105.26          |
| Banner de discoteca                      | Renta      | \$ 4.47            |
| Montaje y desmontaje                     | Renta      | \$ 1,083.40        |
| Luces                                    | Renta      | \$ 112.47          |
| Máquina de humo                          | Renta      | 97.22              |
| Esfera disco                             | Renta      | 47.32              |
| DJ                                       | Renta      | \$ 4,500.00        |
| Cabina fotográfica                       | Renta      | \$ 768.73          |
| Maquina de pacman                        | Renta      | 368.37             |
| <b>Total costos</b>                      |            | <b>\$ 2,097.84</b> |



# Presupuesto de fiesta 80's 100 personas

## COSTOS



| Descripción                              | Categoría  | Monto           |
|--|------------|-----------------|
| Servilletas                              | Vajilla    | \$ 18.75        |
| Cubiertos                                | Vajilla    | \$ 60.00        |
| Platos                                   | Vajilla    | \$ 25.00        |
| Vasos de shots                           | Vajilla    | \$ 8.40         |
| Vasos                                    | Vajilla    | \$ 19.00        |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | Decoración | \$ 192.00       |
| Globos fluorescentes                     | Decoración | \$ 7.00         |
| Globos metálicos                         | Decoración | \$ 78.40        |
| Portavasos cassette                      | Decoración | \$ 62.00        |
| Cubo de rubik                            | Decoración | \$ 6.00         |
| Manteles                                 | Decoración | \$ 92.54        |
| Vaso con luz                             | Decoración | \$ 28.00        |
| Centros de mesa acetato                  | Decoración | \$ 44.08        |
| Diadema glow                             | Decoración | \$ 93.20        |
| Hielos con luz                           | Decoración | \$ 272.40       |
| Pulseras luminosas                       | Decoración | \$ 35.00        |
| Pelotas para beer pong                   | Decoración | \$ 11.50        |
| 20 invitaciones personalizadas           | Otros      | \$ 42.60        |
| Letrero luminoso                         | Renta      | \$ 105.26       |
| Banner de discoteca                      | Renta      | \$ 4.47         |
| Montaje y desmontaje                     | Renta      | \$ 1,083.40     |
| Luces                                    | Renta      | \$ 112.47       |
| Máquina de humo                          | Renta      | \$ 97.22        |
| Esfera disco                             | Renta      | \$ 47.32        |
| DJ                                       | Renta      | \$ 4,500.00     |
| Cabina fotográfica                       | Renta      | \$ 768.73       |
| Maquina de pacman                        | Renta      | \$ 368.37       |
| <b>Total costos</b>                      | <b>\$</b>  | <b>2,546.01</b> |

# Presupuesto de fiesta Casino 50 personas

## COSTOS

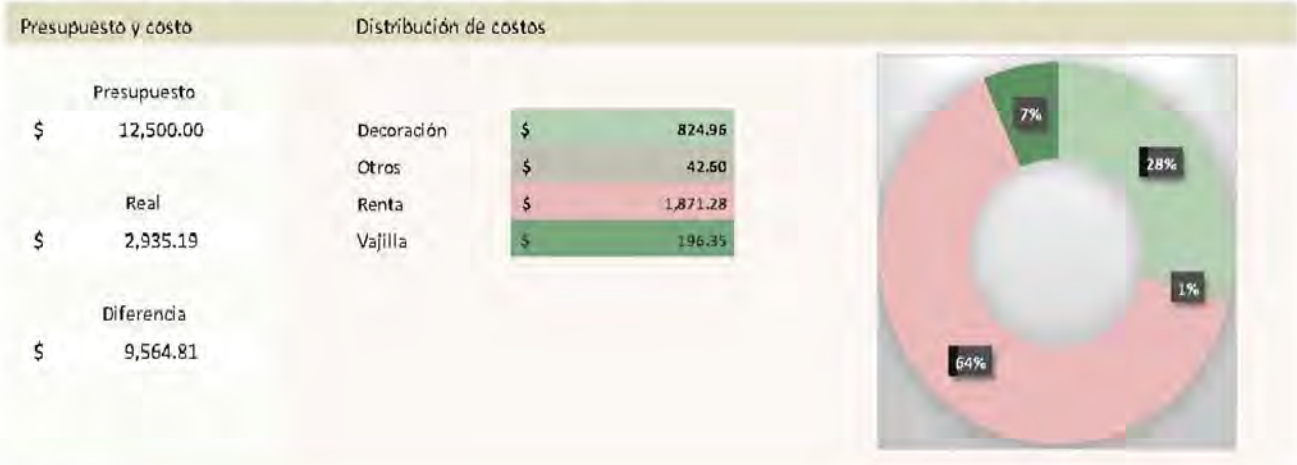
| Presupuesto y costo |  | Distribución de costos |             |
|---------------------|--|------------------------|-------------|
| Presupuesto         |  | Vajilla                | \$ 101.25   |
| \$ 7,500.00         |  | Decoración             | \$ 653.32   |
|                     |  | Otros                  | \$ 42.60    |
| Real                |  | Renta                  | \$ 1,871.28 |
| \$ 2,668.45         |  |                        |             |
| Diferencia          |  |                        |             |
| \$ 4,831.55         |  |                        |             |

| Descripción                     | Categoría  | Monto       |
|---------------------------------|------------|-------------|
| Bandejas                        | Vajilla    | \$ 32.00    |
| Servilletas                     | Vajilla    | \$ 11.25    |
| Cubiertos                       | Vajilla    | \$ 30.00    |
| Platos                          | Vajilla    | \$ 12.50    |
| Vasos de shots                  | Vajilla    | \$ 6.00     |
| Vasos                           | Vajilla    | \$ 9.50     |
| Portavasos de poker             | Decoración | \$ 31.00    |
| Globos de látex                 | Decoración | \$ 5.00     |
| Globos metálicos                | Decoración | \$ 78.40    |
| Colgantes y figuras de cartón   | Decoración | \$ 132.00   |
| Billetes de fantasía            | Decoración | \$ 10.00    |
| Fichas de juego                 | Decoración | \$ 65.00    |
| Dados                           | Decoración | \$ 8.40     |
| Velas centro de mesa            | Decoración | \$ 30.00    |
| Estampas decorativas            | Decoración | \$ 47.00    |
| Manteles                        | Decoración | \$ 66.10    |
| Pelotas para beer pong          | Decoración | \$ 11.50    |
| Cortina de BlackJack            | Decoración | \$ 18.00    |
| Martineras Gigantes             | Decoración | \$ 25.92    |
| Banner de casino                | Decoración | \$ 125.00   |
| 20 invitaciones personalizadas  | Otros      | \$ 42.60    |
| Alfombra roja                   | Renta      | \$ 58.62    |
| Montaje y Desmontaje            | Renta      | \$ 1,083.40 |
| Letrero "Welcome to Montecarlo" | Renta      | \$ 126.32   |
| Luces                           | Renta      | \$ 112.47   |
| Postes delimitadores            | Renta      | \$ 327.32   |
| Ruleta de shots                 | Renta      | \$ 13.95    |
| Ruleta                          | Renta      | \$ 149.21   |
| Máquina traga-monedas           | Renta      | \$ 406.32   |
| Dealer                          | Renta      | \$ 1,400.00 |
| DJ                              | Renta      | \$ 4,500.00 |
| Cabina fotográfica              | Renta      | \$ 768.73   |

Total costos \$ 2,668.45

# Presupuesto de fiesta Casino 100 personas

## COSTOS



| Descripción                     | Categoría  | Monto       |
|---------------------------------|------------|-------------|
| Bandejas                        | Vajilla    | \$ 64.00    |
| Servilletas                     | Vajilla    | \$ 18.75    |
| Cubiertos                       | Vajilla    | \$ 60.00    |
| Platos                          | Vajilla    | \$ 25.00    |
| Vasos de shots                  | Vajilla    | \$ 9.60     |
| Vasos                           | Vajilla    | \$ 19.00    |
| Portavasos de poker             | Decoración | \$ 62.00    |
| Globos de látex                 | Decoración | \$ 7.00     |
| Globos metálicos                | Decoración | \$ 78.40    |
| Colgantes y figuras de cartón   | Decoración | \$ 132.00   |
| Billetes de fantasía            | Decoración | \$ 20.00    |
| Fichas de juego                 | Decoración | \$ 130.00   |
| Dados                           | Decoración | \$ 12.60    |
| Velas centro de mesa            | Decoración | \$ 45.00    |
| Estampas decorativas            | Decoración | \$ 47.00    |
| Manteles                        | Decoración | \$ 92.54    |
| Pelotas para beer pong          | Decoración | \$ 11.50    |
| Cortina de BlackJack            | Decoración | \$ 36.00    |
| Banner de casino                | Decoración | \$ 125.00   |
| Martineras Gigantes             | Decoración | \$ 25.92    |
| 20 invitaciones personalizadas  | Otros      | \$ 42.60    |
| Alfombra roja                   | Renta      | \$ 58.62    |
| Montaje y Desmontaje            | Renta      | \$ 1,083.40 |
| Letrero "Welcome to Montecarlo" | Renta      | \$ 126.32   |
| Luces                           | Renta      | \$ 112.47   |
| Postes delimitadores            | Renta      | \$ 327.32   |
| Ruleta de shots                 | Renta      | \$ 13.95    |
| Ruleta                          | Renta      | \$ 149.21   |
| Máquina traga-monedas           | Renta      | \$ 406.32   |
| Dealer                          | Renta      | \$ 1,400.00 |
| DJ                              | Renta      | \$ 4,500.00 |
| Cabina fotográfica              | Renta      | \$ 768.73   |


Total costos \$ 2,935.19

# Cédulas de Precios

## Presupuesto de fiesta Halloween 100 personas

## Precios

| Presupuesto y costo                   | Distribución de costos   |            |             |    |         |           |    |              |             |    |
|---------------------------------------|--|------------|-------------|----|---------|-----------|----|--------------|-------------|----|
| <p>Presupuesto</p> <p>\$ 8,000.00</p> | <table border="1"> <tr> <td>Decoración</td> <td>\$ 4,000.00</td> <td>\$</td> </tr> <tr> <td>Vajilla</td> <td>\$ 850.00</td> <td>\$</td> </tr> <tr> <td>Ambientación</td> <td>\$ 3,150.00</td> <td>\$</td> </tr> </table> | Decoración | \$ 4,000.00 | \$ | Vajilla | \$ 850.00 | \$ | Ambientación | \$ 3,150.00 | \$ |
| Decoración                            | \$ 4,000.00  | \$         |             |    |         |           |    |              |             |    |
| Vajilla                               | \$ 850.00  | \$         |             |    |         |           |    |              |             |    |
| Ambientación                          | \$ 3,150.00  | \$         |             |    |         |           |    |              |             |    |




| Descripción                    | Categoría    | TOTAL       |
|--------------------------------|--------------|-------------|
| Dulceros                       | Vajilla      |             |
| Servilletas                    | Vajilla      |             |
| Cubiertos                      | Vajilla      |             |
| Platos                         | Vajilla      |             |
| Vasos de shots                 | Vajilla      |             |
| Vasos                          | Vajilla      | \$ 850.00   |
| Colgantes y figuras de cartón  | Decoración   |             |
| Globos                         | Decoración   |             |
| Globos metálicos               | Decoración   |             |
| Cintas de precaución           | Decoración   |             |
| Impresiones sangrientas        | Decoración   |             |
| Telarañas                      | Decoración   |             |
| Lápidas                        | Decoración   |             |
| Cubre barandales               | Decoración   |             |
| Centros de mesa                | Decoración   |             |
| Flores negras                  | Decoración   |             |
| Calabazas reales               | Decoración   |             |
| Velas                          | Decoración   |             |
| Trofeo mejor disfraz           | Decoración   |             |
| Pelotas para beer pong         | Decoración   | \$ 4,000.00 |
| Montaje y desmontaje           | Ambientación |             |
| Luces                          | Ambientación |             |
| Máquina de humo                | Ambientación |             |
| Inflable decorativo            | Ambientación | \$ 3,150.00 |
| DJ                             | Renta        | \$ 4,500.00 |
| 20 invitaciones personalizadas | Otros        | GRATIS      |

Total precios \$ 8,000.00

# Presupuesto de fiesta 80's 50 personas

## Precios

| Presupuesto y costo                          | Distribución de costos   |            |             |         |           |              |             |
|--|--|------------|-------------|---------|-----------|--------------|-------------|
| <p><b>Presupuesto</b></p> <p>\$ 6,300.00</p> | <table border="1"> <tr> <td>Decoración</td> <td>\$ 1,500.00</td> </tr> <tr> <td>Vajilla</td> <td>\$ 300.00</td> </tr> <tr> <td>Ambientación</td> <td>\$ 4,500.00</td> </tr> </table> | Decoración | \$ 1,500.00 | Vajilla | \$ 300.00 | Ambientación | \$ 4,500.00 |
| Decoración                                   | \$ 1,500.00  |            |             |         |           |              |             |
| Vajilla                                      | \$ 300.00  |            |             |         |           |              |             |
| Ambientación                                 | \$ 4,500.00  |            |             |         |           |              |             |



| Descripción                              | Categoría    | Monto       |
|--|--------------|-------------|
| Servilletas                              | Vajilla      |             |
| Cubiertos                                | Vajilla      |             |
| Platos                                   | Vajilla      |             |
| Vasos de shots                           | Vajilla      |             |
| Vasos                                    | Vajilla      | \$ 300.00   |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | Decoración   |             |
| Globos fluorescentes                     | Decoración   |             |
| Globos metálicos                         | Decoración   |             |
| Portavasos cassette                      | Decoración   |             |
| Cubo de rubik                            | Decoración   |             |
| Manteles                                 | Decoración   |             |
| Vaso con luz                             | Decoración   |             |
| Centros de mesa acetato                  | Decoración   |             |
| Diadema glow                             | Decoración   |             |
| Hielos con luz                           | Decoración   |             |
| Pulseras luminosas                       | Decoración   |             |
| Pelotas para beer pong                   | Decoración   | \$ 1,500.00 |
| Letrero luminoso                         | Ambientación |             |
| Banner de discoteca                      | Ambientación |             |
| Montaje y desmontaje                     | Ambientación |             |
| Luces                                    | Ambientación |             |
| Máquina de humo                          | Ambientación |             |
| Esfera disco                             | Ambientación | 4,500.00    |
| DJ                                       | Renta        | \$ 4,500.00 |
| Cabina fotográfica                       | Renta        | \$ 2,500.00 |
| Maquina de pacman                        | Renta        | 1,000.00    |
| 20 invitaciones personalizadas           |              | GRATIS      |

**Total Precios \$ 6,300.00**

# Presupuesto de fiesta 80's 100 personas

## Precios

| Presupuesto y costo                    | Distribución de costos   |            |             |         |           |              |             |
|--|--|------------|-------------|---------|-----------|--------------|-------------|
| <p>Presupuesto</p> <p>\$ 10,000.00</p> | <table border="1"> <tr> <td>Decoración</td> <td>\$ 4,000.00</td> </tr> <tr> <td>Vajilla</td> <td>\$ 700.00</td> </tr> <tr> <td>Ambientación</td> <td>\$ 5,300.00</td> </tr> </table> | Decoración | \$ 4,000.00 | Vajilla | \$ 700.00 | Ambientación | \$ 5,300.00 |
| Decoración                             | \$ 4,000.00  |            |             |         |           |              |             |
| Vajilla                                | \$ 700.00  |            |             |         |           |              |             |
| Ambientación                           | \$ 5,300.00  |            |             |         |           |              |             |



| Descripción                              | Categoría    | Monto       |
|--|--------------|-------------|
| Servilletas                              | Vajilla      |             |
| Cubiertos                                | Vajilla      |             |
| Platos                                   | Vajilla      |             |
| Vasos de shots                           | Vajilla      |             |
| Vasos                                    | Vajilla      | \$ 700.00   |
| Colgantes y portadas de discos de cartón | Decoración   |             |
| Globos fluorescentes                     | Decoración   |             |
| Globos metálicos                         | Decoración   |             |
| Portavasos cassette                      | Decoración   |             |
| Cubo de rubik                            | Decoración   |             |
| Manteles                                 | Decoración   |             |
| Vaso con luz                             | Decoración   |             |
| Centros de mesa acetato                  | Decoración   |             |
| Diadema glow                             | Decoración   |             |
| Hielos con luz                           | Decoración   |             |
| Pulseras luminosas                       | Decoración   |             |
| Pelotas para beer pong                   | Decoración   | \$ 4,000.00 |
| Letrero luminoso                         | Ambientación |             |
| Banner de discoteca                      | Ambientación |             |
| Montaje y desmontaje                     | Ambientación |             |
| Luces                                    | Ambientación |             |
| Máquina de humo                          | Ambientación |             |
| Esfera disco                             | Ambientación | 5,300.00    |
| DJ                                       | Renta        | \$ 4,500.00 |
| Cabina fotográfica                       | Renta        | \$ 2,500.00 |
| 20 invitaciones personalizadas           |              | GRATIS      |
| Maquina de pacman                        | Renta        | 1,000.00    |

Total precios \$ 10,000.00

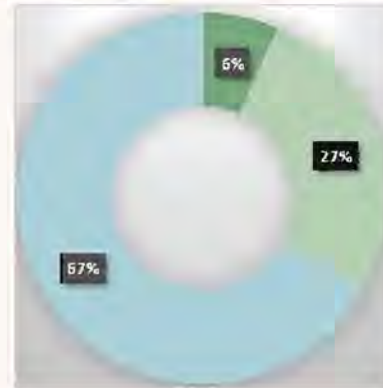
# Presupuesto de fiesta Casino 50 personas

## Precio

### Presupuesto y costo      Distribución de costos

Presupuesto  
\$ 7,500.00

Vajilla \$ 500.00  
Decoración \$ 2,000.00  
Ambientación \$ 5,000.00



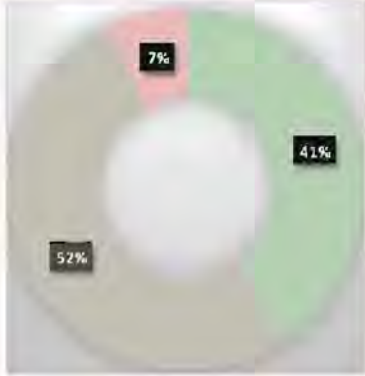
| Descripción                     | Categoría    | Monto       |
|---------------------------------|--------------|-------------|
| Bandejas                        | Vajilla      |             |
| Servilletas                     | Vajilla      |             |
| Cubiertos                       | Vajilla      |             |
| Platos                          | Vajilla      |             |
| Vasos de shots                  | Vajilla      |             |
| Vasos                           | Vajilla      |             |
|                                 |              | \$ 500.00   |
| Portavasos de poker             | Decoración   |             |
| Globos de látex                 | Decoración   |             |
| Globos metálicos                | Decoración   |             |
| Colgantes y figuras de cartón   | Decoración   |             |
| Billetes de fantasía            | Decoración   |             |
| Fichas de juego                 | Decoración   |             |
| Dados                           | Decoración   |             |
| Velas centro de mesa            | Decoración   |             |
| Estampas decorativas            | Decoración   |             |
| Manteles                        | Decoración   |             |
| Pelotas para beer pong          | Decoración   |             |
| Cortina de BlackJack            | Decoración   |             |
| Martineras Gigantes             | Decoración   |             |
| Banner de casino                | Decoración   |             |
|                                 |              | \$ 2,000.00 |
| Alfombra roja                   | Ambientación |             |
| Montaje y Desmontaje            | Ambientación |             |
| Letrero "Welcome to Montecarlo" | Ambientación |             |
| Luces                           | Ambientación |             |
| Postes delimitadores            | Ambientación |             |
| Ruleta de shots                 | Ambientación |             |
| Ruleta                          | Ambientación |             |
|                                 |              | \$ 5,000.00 |
| Máquina traga-monedas           | Renta        | 500.00      |
| Dealer                          | Renta        | \$ 1,400.00 |
| DJ                              | Renta        | \$ 4,500.00 |
| 20 invitaciones personalizadas  | Otros        | GRÁTIS      |
| Cabina fotográfica              | Renta        | \$ 2,500.00 |

Total precios \$ 7,500.00

# Presupuesto de fiesta Casino 100 personas

## Precios

| Presupuesto y costo                    | Distribución de costos   |            |             |              |             |         |           |
|--|--|------------|-------------|--------------|-------------|---------|-----------|
| <p>Presupuesto</p> <p>\$ 12,500.00</p> | <table border="1"> <tr> <td>Decoración</td> <td>\$ 5,100.00</td> </tr> <tr> <td>Ambientación</td> <td>\$ 6,500.00</td> </tr> <tr> <td>Vajilla</td> <td>\$ 900.00</td> </tr> </table> | Decoración | \$ 5,100.00 | Ambientación | \$ 6,500.00 | Vajilla | \$ 900.00 |
| Decoración                             | \$ 5,100.00  |            |             |              |             |         |           |
| Ambientación                           | \$ 6,500.00  |            |             |              |             |         |           |
| Vajilla                                | \$ 900.00  |            |             |              |             |         |           |



| Descripción                     | Categoría    | Monto       |
|---------------------------------|--------------|-------------|
| Bandejas                        | Vajilla      |             |
| Servilletas                     | Vajilla      |             |
| Cubiertos                       | Vajilla      |             |
| Platos                          | Vajilla      |             |
| Vasos de shots                  | Vajilla      |             |
| Vasos                           | Vajilla      |             |
|                                 |              | \$ 900.00   |
| Portavasos de poker             | Decoración   |             |
| Globos de látex                 | Decoración   |             |
| Globos metálicos                | Decoración   |             |
| Colgantes y figuras de cartón   | Decoración   |             |
| Billetes de fantasía            | Decoración   |             |
| Fichas de juego                 | Decoración   |             |
| Dados                           | Decoración   |             |
| Velas centro de mesa            | Decoración   |             |
| Estampas decorativas            | Decoración   |             |
| Manteles                        | Decoración   |             |
| Pelotas para beer pong          | Decoración   |             |
| Cortina de BlackJack            | Decoración   |             |
| Banner de casino                | Decoración   |             |
| Martineras Gigantes             | Decoración   |             |
|                                 |              | \$ 5,100.00 |
| Alfombra roja                   | Ambientación |             |
| Montaje y Desmontaje            | Ambientación |             |
| Letrero "Welcome to Montecarlo" | Ambientación |             |
| Luces                           | Ambientación |             |
| Postes de iluminadores          | Ambientación |             |
| Ruleta de shots                 | Ambientación |             |
| Ruleta                          | Ambientación |             |
|                                 |              | \$ 6,500.00 |
| Máquina traga-monedas           | Renta        | \$ 500.00   |
| Dealer                          | Renta        | \$ 1,400.00 |
| DJ                              | Renta        | \$ 4,500.00 |
| Cabina fotográfica              | Renta        | \$ 2,500.00 |
| 20 Invitaciones personalizadas  |              | GRATIS      |

Total precios \$ 12,500.00



## Bibliografía

Aaker, A. David (1989). Investigación de Mercados. (3ra ed.). Ed. Mc-Graw Hill: México.

Academia Mexicana de la Lengua (4 de diciembre de 2018), Diccionario. Recuperado de:  
<https://www.academia.org.mx/>

Anderson, D (2011). Estadística para negocios y economía. (11° ed.). Ed. Cengage Learning: México.

Anderson, D., Sweeney, D., Williams, T. (2008). Estadística para administración y economía. (10° ed.). Ed. Cengage Learning: México.

Babyradio (6 de enero de 2019), Los cumpleaños, problemas de organización. Recuperado de:

<https://babyradio.es/blogfamiliar/los-cumpleanos-problemas-de-organizacion/>

BeOn (8 de diciembre de 2018), ¿Qué debemos tener en cuenta a la hora de organizar un evento?. Recuperado de:

<https://beonworldwide.com/es/obstaculos-organizar-eventos/>

Chisnall, Peter (1996). La esencia de la investigación de mercados. (1ra ed.). Ed. Prentice Hall: México.

Comunicación & RR.PP. (1 de diciembre de 2018), Todos los problemas que te problemas en la organización de un evento. Recuperado de:

<http://www.topcomunicacion.com/noticia/9739/Todos+los+problemas+que+te+encuentras+en+la+organizaci%C3%B3n+de+un+evento>

Franklin, Enrique Benjamín (2009). Organización de empresas. (3ra ed.). Ed. Mc-Graw Hill: México.

Giménez, Gilberto (enero de 2010), Cultura, identidad y proceso de individualización. Recuperado de:

[http://conceptos.sociales.unam.mx/conceptos\\_final/625trabajo.pdf](http://conceptos.sociales.unam.mx/conceptos_final/625trabajo.pdf)

Hotbook (5 de diciembre de 2018), ¡México, lugar donde fiesta nunca termina!. Recuperado de:

<https://hotbook.com.mx/mexico-lugar-donde-la-fiesta-nunca-termina/>

MacGuffin (8 de diciembre de 2018), La importancia de la logística en un evento. Recuperado de:

<https://www.macguffin.es/blog/la-importancia-de-la-log%C3%ADstica-en-un-evento>

Martínez, Ciro (2012). Estadística y muestreo. (13ra ed.). Ed. ECOE: Bogotá.

Martínez, Víctor Manuel (2014), Manuales para la administración en organizaciones. (1<sup>ra</sup> ed.). Ed. Trillas: México.

Movint (5 de octubre de 2018), Glosario de términos. Recuperado de:

<http://www.movint.es/glosario-terminos-logisticos/>

Murillo, Kiev (13 de abril de 2018), Tradiciones típicas de México. Recuperado de:

<https://www.aboutespanol.com/tradiciones-tipicas-de-mexico-1187488>

Pérez, Juan David (2012), Psicología del mexicano. Recuperado de:

[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/derecho\\_y\\_ciencias\\_sociales/Psicologia\\_del\\_mexicano.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/derecho_y_ciencias_sociales/Psicologia_del_mexicano.pdf)

Rodríguez, Joaquín (1993). Como elaborar y usar los manuales administrativos. (2<sup>a</sup> ed.). Ed. ECASA: México.

Sampieri, Roberto (2011). Metodología de la Investigación. (2<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill: México, D.F.

Schewe, D. Charles (1983). Mercadotecnia". (7ma ed.). Ed. Mc-Graw Hill: México.

Secretaria de Relaciones Exteriores (7 de diciembre de 2018), Riqueza Cultural. Recuperado de:

<https://embamex.sre.gob.mx/italia/index.php/es/organismos-internacionales/aspectos-culturales-de-mexico>

The Free Dictionary (7 de octubre de 2018), Diccionario. Recuperado de:

<https://es.thefreedictionary.com>

Turismos Online (2018), Las mejores fiestas de México. Recuperado de:

<https://turismoonline.com/entretenimiento/mejores-fiestas-mexico>

Wholmuth. Michel (17 de febrero de 2016), La evolución en la organización de eventos. Recuperado de:

<http://www.themarkethink.com/mercadotecnia/la-evolucion-en-la-organizacion-de-eventos/>