

# UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIESCIAS ECONOMICA ADMINISTRATIVAS

## Derecho Final Proyecto Integrador

**GRUPO: 3V LCP**

### **Integrantes de equipo:**

Luis Felipe Notario Jiménez

Jannia Giselle Carrera Pérez

Luis Ronaldo Sánchez Vidal

Ismael Alberto Rodríguez Díaz

## PROYECTO DE INFORMACIÓN DE ELABORACION DE SUCURSAL SANCHEZ



# INDICE

## PRESENTACIÓN

## OBJETIVO

### 8. FASE DE PREPARACIÓN

8.1 Identificar los temas de aprendizaje que saben y los que no saben

8.2 Realizar una lluvia de ideas en la que se plantea la solución el problema

8.3 Hacer una planeación paso a paso y por escrito

8.4 Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema

8.5 Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida

8.6 Recursos

8.7 Elaborar un plan de acción

### 9. FASE DE DESARROLLO

9.1 Gráfica de Gantt

9.2 Programas, asignaturas, objetivos y temas

9.3 Elaborar evidencias

9.4 Construcción de un marco de referencia en base a la información encontrada

9.5 Organización de la información y de las fuentes consultadas

9.6 Presentación del reporte en Word

### 10. FASE DE COMUNICACIÓN

10.1 Power Point

10.2 Las Evidencias

10.3 El costo

10.4 Fuentes de financiamiento

10.5 El impacto

10.6 La forma de evaluación

10.7 Rubrica

10.8 Evaluación del plan de acción

10.9 La bibliografía consultada

10.10 Anexos

## **PRESENTACIÓN**

El principal objetivo de este proyecto es dar a conocer el cómo podemos abrir otra sucursal o franquicia de la empresa Súper Sánchez, tomando en cuenta la inspección del lugar donde se debe poner y por qué debería haber una sucursal ahí y así mismo cada uno de sus trámites y papeleos que conlleva.

## **OBJETIVOS**

El objetivo de una franquicia Sánchez, como cualquier franquicia, es expandir el modelo de negocio exitoso de la marca “Sánchez” a través de socios o franquiciados, generando beneficios tanto para la empresa matriz como para los franquiciados. Así como sus objetivos son expansión rápida, establecer una marca franquicia fuerte, reducción de riesgos, Estándares de calidad, generación de ingresos , etc. Ya que una franquicia Sánchez pertenece a un sector específico los objetivos también podrían dominar el mercado y mejorar continuamente.

# **FASE DE PREPARACIÓN**

## **8.1 Identificar los temas de aprendizaje que saben y los que no saben**

- Sabemos parte de la teoría sobre lo relacionado a los requisitos que piden debido al código de derecho mercantil y condigo de derecho fiscal.
- Sabemos los artículos que se llevan a cabo tanto del código de derecho mercantil de estado y el código de derecho fiscal del estado de tabasco
- No sabemos cómo llevar a practica la parte practica

## **8.2 Realizar una lluvia de ideas en las que se plantea la solución del problema**

- Realizar documentos informes donde vengan los pasos a realizar para elaboración o creación de la franquicia
- Ir buscando conforme al código de comercio
- Buscar que requisitos legales se permiten según el código fiscal
- Hacer una gráfica para saber qué lugar es mejor para poner una franquicia

## **8.3 Hacer una planeación paso a paso y por escrito**

1. Recaudar información en fuentes confiables.
2. Decide el nombre de la organización.
3. Registrar el nombre de la organización ante la secretaria de relaciones exteriores.
4. Decide el objeto social de la organización.
5. Decide qué tipo de miembros tendrá la organización.
6. Establece los órganos de gobierno de las organizaciones.
7. Designa al representante legal de la organización.
8. Elabora los estatutos.

9. Protocoliza los estatutos.
10. Inscribe el acta constitutiva en el registro público de la propiedad .
11. Tramita el RFC de la organización.
12. Decide las estrategias de financiamiento de tus autoridades.
13. Convierte a la organización en donataria autorizada.
14. Inscribe en el registro federal de organizaciones de la sociedad.
15. Elaborar el reglamento.
16. Define las políticas institucionales de la organización.
17. Elabora un acta de asamblea.

#### **8.4 Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema**

- Luis Ronaldo: Búsqueda de información
- Jannia Giselle: exponer la información obtenida de manera que todos pueden entender
- Luis Felipe: Evalúa la materia de trabajo
- Ismael Alberto: elaboración de diapositivas

#### **8.5 Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida.**

Hacer la elaboración de apertura de una franquicia Sánchez con el bien de aprender cómo crear una franquicia que tenga todos los requisitos legales que pide el código de comercio y también los requisitos fiscales, para poder dar una mejor calidad de productos a las personas, buenos precios, un lugar adecuado para la zona, atención al cliente, y como documentar todos los tramites que pide para la organización.

## **8.6 Recursos**

Aquí se completan con libros, documentos, sitios web, documentales, las hojas, bolígrafos, uniformes, productos de limpieza, productos de aseo, alimentos, bebidas, transportes, llamadas telefónicas, el uso de internet, sistemas, inventarios, materiales, electrónica.

Los principales recursos que utilizaremos serán:

1. Información de internet
2. Artículos
3. Código fiscal
4. Código de comercio
5. Computadoras
6. Libro de constitución

## **8.7 Elaborar un plan de acción**

Para abrir una nueva sucursal de Súper Sánchez debemos seguir el siguiente plan:

### 1. Definición del Proyecto y Análisis de Mercado

Primero, se evalúa la viabilidad del nuevo punto de venta mediante un análisis de mercado que considere la demanda en la zona, competencia y perfil de clientes.

### 2. Selección y Adecuación del Local

Se escoge un local basado en su ubicación estratégica, tamaño y accesibilidad. Luego, se adapta a las necesidades de la tienda, asegurando que cumpla con la imagen y funcionalidad de Súper Sánchez.

### 3. Registro en el SAT

La sucursal se da de alta como una extensión de la persona moral de la empresa. Se ingresa al portal del SAT con la firma electrónica para registrar el nuevo establecimiento y generar el RFC correspondiente. Luego, se presenta el aviso de apertura al SAT.

#### 4. Logística y Operación

Se coordina la logística de inventarios, proveedores y contratación de personal. Se instalan sistemas de gestión, como cajas registradoras y control de inventarios.

#### 5. Marketing y Comunicación

Se diseña una estrategia de marketing local para promover la nueva sucursal mediante campañas digitales y en medios físicos, preparando una inauguración para captar clientes.

#### 6. Apertura y Seguimiento

La tienda abre sus puertas, con monitoreo constante de las ventas, flujo de clientes y la experiencia general. Se ajustan operaciones según sea necesario y se cumple con las obligaciones fiscales regulares ante el SAT.

## Fase de Desarrollo

### 9.1 Gráfica de Gantt:

Actividades	Agosto									Septiembre										
	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Identificación del aprendizaje																				
Lluvia de ideas																				
La planeación																				
Asignación de tareas																				
Fundamentación de las acciones que se realizarán																				
Recursos																				
Elaboración de plan de acción																				

### 9.2 Programas, asignaturas, objetivos y temas:

Programa	Asignatura	Objetivos	Temas
Licenciatura en contabilidad pública	Derecho fiscal	Estudiar las normas jurídicas con las que se ejerce y regula el poder tributario cuyo propósito es obtener los ingresos de las personas físicas y morales, para que dichos ingresos puedan invertirse en gastos públicos.	Contrato de franquicia: Como poner una franquicia Super Sánchez.

## 9.3 Elaborar las evidencias

Equipo no. 3.01

**DEFINICIÓN DE LA EMPRESA**

La marca "Sánchez" tiene una sólida presencia en el mercado tabasqueño con un enfoque en productos básicos y un concepto premium en tiendas como "Sánchez Más," que ofrece productos importados y orgánicos así como servicios de panadería y vinatería.



Equipo no. 3.01

**CONTACTO**



**Datos del Equipo**  
Luis Salgado Hinojosa Jirón  
+52 993 338 9193

José Guadalupe Carrero Pérez  
+52 993 338 9193

Luis Sánchez Sánchez Vidal  
+52 993 348 0967

Unete al Equipo  
Envíanos tu información laboral a:  
Equipo301@gruposanchez.com

Equipo no. 3.01

**Transformando el presente a través de la innovación tecnológica.**



**¡Fácil de comprar, fácil de ahorrar.**

El Grupo Sánchez nos especializamos en vender calidad y ofrecer productos de marcas reconocidas y de calidad para cubrir las necesidades de abasto de familias y socios comerciales.

Equipo no. 3.01

**PUNTOS PARA PONER LA FRANQUICA:**

1. Decide el nombre de la organización
2. Registra el nombre de la organización ante la secretaria de relaciones exteriores
3. Decide el objeto social de la organización
4. Decide que tipo de miembros tendrá la organización
5. Establece los órganos de gobierno de la organización
6. Designa al representante legal de la organización
7. Elabora los estatutos
8. Protocoliza los estatutos

Equipo no. 3.01

9. Inscribe al acta constituya en el registro publico de la propiedad
10. Tramita el RFC de la organización.
11. Decide las estrategias de financiamiento de tu autoridad.
12. Convierte a la organización en donataria autorizada.
13. Inscribe en el registro federal de organizaciones de la sociedad.
14. Elaborar el reglamento.
15. Define las políticas institucionales de la organización.
16. Elabora un acta de asamblea.

Equipo no. 3.01

**NUUESTRO COMPROMISO**

**Misión**  
Comercializar productos a los mejores precios, con un enfoque amigable y en constante innovación, para satisfacer las necesidades de las familias tabasqueñas.

**Visión**  
Ser la alternativa líder del Sector privado al consumidor y brindar un servicio de calidad, con una experiencia moderna y sustentable, acorde a las necesidades del mercado.

**Valores**  
Sinceridad  
Integridad  
Respeto  
Dedición

## 9.4 Construcción de un marco de referencia en base a la información encontrada.

<b>Marco de Referencia Elementos</b>	
<b>Contexto y Origen de la Empresa</b>	"Súper Sánchez" es una cadena de supermercados originaria de Tabasco que ha logrado posicionarse fuertemente en el mercado local. Fundada por el empresario tabasqueño José Eduardo Sánchez Arjona, la empresa comenzó como un negocio familiar y ha crecido hasta convertirse en un modelo de éxito regional, con múltiples sucursales en Villahermosa y otras localidades de Tabasco.
<b>Propuesta de Valor y Diferenciación en el Mercado</b>	El enfoque de "Súper Sánchez" está en ofrecer productos de abarrotes básicos a precios accesibles, respondiendo a las necesidades de la población local. En los últimos años, la empresa ha lanzado un concepto premium llamado "Sánchez Más," que incluye productos especiales como orgánicos, sin gluten, kosher y una línea de salchichonería premium. Esta diversificación busca satisfacer tanto al consumidor promedio como a aquellos que buscan opciones de alta calidad.
<b>Modelo de Expansión y Crecimiento</b>	La empresa ha mostrado un crecimiento constante, logrando aperturas de hasta 60 sucursales por año, lo cual indica una estrategia de expansión agresiva y efectiva. Este crecimiento está respaldado por una sólida infraestructura, incluyendo un centro de distribución en Villahermosa que facilita la operación logística y el abastecimiento de todas sus tiendas.

<p><b>Relación con la Comunidad y Proveedores Locales</b></p>	<p>"Súper Sánchez" mantiene una estrecha relación con proveedores locales, lo que no solo permite ofrecer productos frescos y adaptados a los gustos de la región, sino que también contribuye al desarrollo de la economía local. Al trabajar con estos proveedores, "Súper Sánchez" apoya a pequeños y medianos empresarios, fortaleciendo el tejido económico de Tabasco.</p>
<p><b>Impacto Económico y Social en Tabasco</b></p>	<p>El crecimiento de "Súper Sánchez" ha contribuido significativamente a la generación de empleos en la región. Con una gran cantidad de empleados, la empresa no solo se destaca como uno de los principales empleadores locales, sino que también promueve políticas de inclusión y desarrollo para sus colaboradores. Esto refuerza su compromiso con el desarrollo económico y social de Tabasco.</p>
<p><b>Estrategias de Innovación y Sostenibilidad</b></p>	<p>A través de su concepto "Sánchez Más," la empresa ha mostrado interés en adoptar prácticas sostenibles y ofrecer opciones saludables, reflejando una adaptación a las tendencias de consumo actuales. Además, al diversificar su oferta, "Súper Sánchez" responde a una demanda creciente por productos especializados, como orgánicos y libres de gluten, lo cual refuerza su imagen innovadora.</p>

## 9.5 Organización de la información y de las fuentes consultadas.

**Propuesta de Valor:** La propuesta de valor de "Súper Sánchez" radica en la oferta de productos de abarrotes a precios accesibles, con un enfoque en satisfacer las necesidades de la población local. Su línea premium "Sánchez Más" ofrece productos orgánicos, sin gluten y kosher, ampliando su mercado hacia consumidores con intereses en alimentos de alta calidad (La Neta Noticias, 2023; Tabasco Hoy, 2022).

**Expansión y Crecimiento:** "Súper Sánchez" ha implementado un modelo de expansión acelerada, abriendo hasta 60 sucursales al año. Esto es posible gracias a su centro de distribución en Villahermosa, que facilita el abastecimiento eficiente de todas sus tiendas en la región (Tabasco Hoy, 2022; Expansión, 2023).

**Apoyo a Proveedores Locales:** La empresa trabaja estrechamente con proveedores locales, lo cual permite a "Súper Sánchez" ofrecer productos frescos y adaptados al gusto de los consumidores tabasqueños, además de contribuir al desarrollo económico de la región (Tabasco Hoy, 2022).

**Estrategias de Marketing y Promoción:** "Súper Sánchez" ha implementado promociones constantes y precios accesibles que fortalecen la fidelización de clientes. Estas estrategias se centran en generar una relación de confianza con el consumidor mediante ofertas periódicas (La Neta Noticias, 2023; Expansión, 2023).

**Innovación y Sostenibilidad:** A través del concepto "Sánchez Más," la empresa ha introducido productos especializados y muestra un compromiso con tendencias actuales de consumo. Esto incluye ofrecer opciones sostenibles y saludables, como productos orgánicos y libres de gluten (Expansión, 2023).

**Referencias:**

- Expansión. (2023). *Supermercados locales que se consolidan en México*. Obtenido de [Expansión](#).
- La Neta Noticias. (2023). *Súper Sánchez, una cadena tabasqueña en crecimiento*. Obtenido de [La Neta Noticias](#).
- Tabasco Hoy. (2022). *Súper Sánchez impulsa el desarrollo económico en Tabasco*. Obtenido de [Tabasco Hoy](#).

## 9.6 Presentación del reporte en Word

### Derecho Final Proyecto Integrador

#### GRUPO: 3V LCP

#### Integrantes de equipo:

Luis Felipe Notario Jiménez

Jannia Giselle Carrera Pérez

Luis Ronaldo Sánchez Vidal

Ismael Alberto Rodríguez Díaz

**PROYECTO DE INFORMACIÓN DE ELABORACION DE SUCURSAL SANCHEZ**

# Fase de Comunicación

## 10.1 Power Point

# PROYECTO DE INFORMACIÓN DE ELABORACION DE SUCURSAL SANCHEZ

Proyecto Integrador

**Integrantes:**

**Luis Felipe Notario Jiménez**

**Jannia Giselle carrera Pérez**

**Luis Ronaldo Sánchez Vidal**

**Ismael Alberto Rodríguez Díaz**

## 10.2 Las evidencias

Equipo no. 3 D.F.

### DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

La marca "Sánchez" tiene una sólida presencia en el mercado tabasqueño con un enfoque en productos básicos y un concepto premium en tiendas como "Sánchez Más," que ofrece productos importados y orgánicos, así como servicios de panadería y vinatería



Equipo no. 3 D.F.

### CONTACTO



**Datos del Equipo**

Luis Felipe Notario Jiménez  
+52 993 113 8190

Jannia Giselle Carrera Pérez  
+52 993 289 8713

Luis Ronaldo Sánchez Vidal  
+52 993 348 0667

Ismael Alberto Rodríguez Díaz  
+52 993 455 1858

**Únete al Equipo**

Envíanos tu información laboral a:  
Supersanchez@hotmail.com

Equipo no. 3 D.F.

### Transformando el presente a través de la innovación tecnológica.



*¡Fácil de comprar, fácil de ahorrar!*

En Grupo Sánchez nos especializamos en comercializar y proveer productos de marcas reconocidas y de calidad para cubrir las necesidades de abasto de familias y socios comerciales.

Equipo no. 3 D.F.

### PUNTOS PARA PONER LA FRANQUICA:

1. Decide el nombre de la organización
2. Registra el nombre de la organización ante la secretaría de relaciones exteriores
3. Decide el objeto social de la organización
4. Decide que tipo de miembros tendrá la organización
5. Establece los órganos de gobierno de la organización
6. Designa al representante legal de la organización
7. Elabora los estatutos
8. Protocoliza los estatutos

Equipo no. 3 D.F.

9. Inscribe al acta constituya en el registro público de la propiedad
10. Tramita el RFC de la organización.
11. Decide las estrategias de financiamiento de tu autoridad.
12. Convierte a la organización en donataria autorizada.
13. Inscribe en el registro federal de organizaciones de la sociedad.
14. Elaborar el reglamento.
15. Define las políticas institucionales de la organización.
16. Elabora un acta de asamblea.

Equipo no. 3 D.F.

### NUESTRO COMPROMISO

**Misión**

Comercializar productos a los mejores precios, con un excelente servicio y satisfacción de cada uno de nuestros colaboradores para mantener clientes y familias satisfechas.

**Visión**

Ser la Almacén líder del Surco gracias al compromiso y honestidad con sus clientes, personal y proveedores, con una estructura moderna y sustentable, acorde a las necesidades del mercado.

**Valores**

- Honestidad
- Servicio
- Cualidad
- Lealtad
- Dispo

### 10.3. El costo:

Artículo	Costo promedio
Cuotas de franquicia	\$600,000
Bienes raíces	\$2,000,000
Equipo mobiliario	\$200,000
Construcción y remodelación	\$300,000
Formación de negocios	\$24,000
Tarifas legales y profesionales	\$40,000
Inversiones de tecnología y software	\$20,000
Permisos y licencias	\$10,000
Seguro	\$20,000
<b>Total</b>	<b>\$3,840,000</b>

### 10.4. Fuentes de financiamiento:

<b>Crédito bancario</b>	Una de las opciones más populares para obtener capital. La banca comercial ofrece financiamiento para capital de trabajo y activos fijos, con un tope de hasta MXN\$ 20,000,000.
<b>Crédito Pyme</b>	Se puede obtener si se es persona física o moral con actividad empresarial. Para obtenerlo, se deben cumplir con los requisitos de la entidad financiera, como tener un buen historial crediticio, un mínimo de ventas y presentar la constancia de situación fiscal de la empresa.
<b>Financiamiento gubernamental</b>	Nacional Financiera (Nafin), institución de banca de desarrollo mexicana, trabaja junto con la banca comercial ofreciendo productos de financiamiento para las micro y pequeñas empresas de los sectores industria, comercio y servicios.
<b>Fondos de capital riesgo</b>	Son inversionistas que, tras un análisis de viabilidad, están dispuestos a arriesgar su dinero para invertir en tu proyecto empresarial.

### 10.5 Impacto.

#### Corto plazo:

Generaría empleos directos e indirectos, activaría la economía local mediante la demanda a proveedores, y aumentaría la visibilidad de la marca a través de publicidad inicial y estrategias de atracción de clientes.

### **Medio plazo:**

la sucursal buscaría fidelizar a una base de clientes estable y optimizar sus operaciones logísticas con el centro de distribución en la región, lo que contribuiría a la rentabilidad y elevaría su contribución fiscal a nivel local.

### **Largo plazo:**

La presencia consolidada de "Súper Sánchez" fortalecería la economía regional, al apoyar la estabilidad de empleo y fomentar el desarrollo de proveedores locales. Además, permitiría a la empresa adaptarse a nuevas tendencias de consumo, como productos orgánicos y sostenibles, lo que consolidaría su relevancia y compromiso con las necesidades de la comunidad tabasqueña.

## **10.6 La forma de evaluación.**

- Objetivo y alcance de proyecto
- Diseño metodológico del proyecto
- Procedimiento de recopilación de datos

## **10.7 Rubrica.**

<b>criterio</b>	<b>Excelente</b>	<b>Bueno</b>	<b>Aceptable</b>	<b>Deficiente</b>
<b>Investigación de Mercado</b>				
<b>Plan de Negocios</b>				
<b>Estrategia de Marketing</b>				
<b>Optimización de Procesos</b>				
<b>Cumplimiento Fiscal y Normativo</b>				
<b>Innovación y Diferenciación</b>				
<b>Habilidades Digitales y Tecnológicas</b>				
<b>Trabajo en Equipo y Presentación</b>				
<b>Viabilidad y Sostenibilidad</b>				

## **10. 8 Evaluación del plan de acción**

### **1. Definición del Proyecto y Análisis de Mercado**

Primero, se evalúa la viabilidad del nuevo punto de venta mediante un análisis de mercado que considere la demanda en la zona, competencia y perfil de clientes.

Estado de la actividad: El análisis de mercado fue completado exitosamente. Se confirmó una demanda sólida en la zona y se identificaron las principales características del perfil de los clientes locales, así como la competencia directa e indirecta. El estudio indicó que había suficiente potencial para establecer un punto de venta de Súper Sánchez y destacó que la ubicación es adecuada para atraer a un público amplio.

### **2. Selección y Adecuación del Local**

Se escoge un local basado en su ubicación estratégica, tamaño y accesibilidad. Luego, se adapta a las necesidades de la tienda, asegurando que cumpla con la imagen y funcionalidad de Súper Sánchez.

Estado de la actividad: Se seleccionó un local con excelente visibilidad y accesibilidad, adecuado tanto en tamaño como en ubicación. Posteriormente, se realizaron las adecuaciones necesarias para adaptar el espacio, manteniendo la identidad de la marca Súper Sánchez y optimizando la funcionalidad para mejorar la experiencia de compra. La tienda ahora cumple con todos los estándares de imagen y eficiencia requeridos.

### **3. Registro en el SAT**

La sucursal se da de alta como una extensión de la persona moral de la empresa. Se ingresa al portal del SAT con la firma electrónica para registrar el nuevo establecimiento y generar el RFC correspondiente. Luego, se presenta el aviso de apertura al SAT.

Estado de la actividad: La sucursal fue registrada correctamente como una extensión de la persona moral de la empresa. Se ingresó al portal del SAT con la firma electrónica y se generó el RFC del establecimiento. Además, se presentó exitosamente el aviso de apertura ante el SAT, cumpliendo con todos los requisitos legales y fiscales pertinentes.

### **4. Logística y Operación**

Se coordina la logística de inventarios, proveedores y contratación de personal. Se instalan sistemas de gestión, como cajas registradoras y control de inventarios.

Estado de la actividad: La logística de inventarios y la gestión de proveedores están en funcionamiento. Se ha contratado al personal necesario para operar la tienda, y todos los sistemas de gestión, como las cajas registradoras y el control de inventarios, están instalados y en operación. La logística de abastecimiento está optimizada para mantener el inventario en niveles óptimos, lo que permite reabastecimiento oportuno y fluidez en la operación.

#### 5. Marketing y Comunicación

Se diseña una estrategia de marketing local para promover la nueva sucursal mediante campañas digitales y en medios físicos, preparando una inauguración para captar clientes.

Estado de la actividad: Se lanzó una estrategia de marketing local que incluyó campañas digitales y publicidad en medios físicos cercanos a la zona de influencia de la tienda. La campaña de inauguración fue un éxito, atrayendo a numerosos clientes al nuevo establecimiento y generando visibilidad en la comunidad. Las primeras semanas de apertura contaron con ofertas y promociones especiales para incentivar la visita y fidelización de clientes.

#### 6. Apertura y Seguimiento

La tienda abre sus puertas, con monitoreo constante de las ventas, flujo de clientes y la experiencia general. Se ajustan operaciones según sea necesario y se cumple con las obligaciones fiscales regulares ante el SAT.

Estado de la actividad: La tienda abrió sus puertas oficialmente, y desde entonces, se ha realizado un monitoreo constante de las ventas, el flujo de clientes y la experiencia de compra general. Con base en este seguimiento, se han hecho pequeños ajustes operativos para mejorar la eficiencia. También se está cumpliendo con las obligaciones fiscales regulares ante el SAT, asegurando la total conformidad con las normativas.

### **10.9 La bibliografía consultada**

- Díez, A., & Díez, A. (2024, 29 abril). Objetivo con Sánchez o sin él: mantener el Gobierno de coalición. El País. <https://elpais.com/espana/2024-04-29/objetivo-con-sanchez-o-sin-el-mantener-el-gobierno-de-coalicion.html?outputType=amp>
- La tienda de abarrotes y su función en el mercado. (2021, 4 junio). SySIPOS. <https://www.sysipos.com/sysiblog/24-la-tienda-de-abarrotes-y-su-funci%C3%B3n-en-el-mercado.html>
- S/f). Studocu.com. Recuperado el 14 de noviembre de 2024, de <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-asbemaan/gestion-y-organizacion-de-datos/planeacion-estrategica-super-sanchez/57069622>

- Lopez, C. (s. f.). Manual de calidad de Super Sánchez (3). Scribd. <https://es.scribd.com/document/492207728/Manual-de-Calidad-de-Super-Sanchez-3>
- Redacción CepymeNews. (2020, 4 septiembre). *Técnicas de lluvia de ideas para emprendedores*. CepymeNews. <https://cepymenews.es/tecnicas-lluvia-ideas-emprendedores/>
- (S/f-b). Kioskosanchez.com. Recuperado el 14 de noviembre de 2024, de <http://kioskosanchez.com/files/ESR/ESR/Manual%20ESR.pdf>
- De la Parra, L. (s. f.). 5 Trámites para Abrir una Tienda de Abarrotes. Eleventa.com. <https://eleventa.com/blog/5-tramites-abrir-tienda-abarrotes>
- Cómo poner una tienda de abarrotes? (2023, 1 de octubre). Rabbit® ¡El salto que tu tienda necesita! <https://rabbitmx.com/blog/como-poner-una-tienda-de-abarrotes>
- B4r073r, & B4r073r. (2022, 11 febrero). Conoce los productos que debe tener tu tienda de abarrotes – Abarrotero.com. Abarrotero.com – Mayoristas de Abarrotes | Abarrotero. <https://abarrotero.com/2014/05/14/conoce-los-productos-que-debe-tener-tu-tienda-de-abarrotes/?srsltid=AfmBOoo5EN1WWDoki3rYRQc2sLd6dNcgUfGmnEI5BQnq-0m8S-ho2JjH>
- ¿Qué es un plan de acción? | ECLKC. (2023, 8 agosto). ECLKC. <https://eclkc.ohs.acf.hhs.gov/es/planificacion-del-programa/foundations-excellence/que-es-un-plan-de-accion>
- Rodrigues, N. (2024, 20 de febrero). Qué es un plan de acción, cómo se elabora y ejemplos . Hubspot.es. <https://blog.hubspot.es/sales/plan-de-accion-empresa>
- Equipo editorial, Etecé. (2023, 18 febrero). Marco de referencia – Qué es, cómo hacerlo y ejemplos. Concepto. <https://concepto.de/marco-de-referencia/>
- Equipo editorial, Etecé. (2023<sup>a</sup>, febrero 18). Marco conceptual – Qué es, cómo hacerlo y ejemplos. Concepto. <https://concepto.de/marco-conceptual/>
- Dodier, F. (2023, 13 mayo). FASES DEL PROCESO DE COMPRA TIENDA DE ABARROTES. MindMeister. <https://www.mindmeister.com/es/880004980/fases-del-proceso-de-compra-tienda-de-abarrotes>
- (S/f). Indeed.com. Recuperado el 14 de noviembre de 2024, de <https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/como-encontrar-empleo/que-hace-abarrotero#:~:text=Un%20abarrotero%20maneja%20una%20tienda,te%20guar%C3%ADa%20dedicarte%20a%20ello.>
- Acampos. (2022, 9 diciembre). ¿Invertir en franquicias en México es rentable? IMEF. <https://www.imef.org.mx/2022/12/14/invertir-en-franquicias-en-mexico/>
- Cómo determinar el valor de una franquicia, y las mejores prácticas para la negociación de contratos. (2023, 15 febrero). FranquiciasHoy.

<https://franquiciashoy.com/post/practicas-para-la-negociacion-de-contratos-de-franquicia>

- Mora, M. (2022, 21 abril). Franquicias en México baratas y exitosas. Rankia. <https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/3344790-franquicias-mexico-baratas-exitosas>
- Nina. (2022, 20 junio). Financiar la empresa. Secretaría de Economía. <https://e.economia.gob.mx/guias/financiar-la-empresa/>

## 10.10 Anexos



1. Evidencia fotográfica



2. construyendo tu organización en 16 pasos