

50
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SERVICIO DE
AUTOTRANSPORTE CONCESIONADO CON
ITINERARIO FIJO EN EL DISTRITO FEDERAL

Seminario de Investigación Contable

CON OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :

L.C. ENRIQUETA LOURDES DE LA O MONROY
L.C. JOSE LUIS LEONARDO BELTRAN CHAVEZ

ASESOR DE SEMINARIO: DRA. ARACELI JURADO ARELLANO

000
CALIDAD ACADEMICA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México, D.F.

1993



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 está 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
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y
ADMINISTRACION

**MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SERVICIO DE
AUTOTRANSPORTE CONCESIONADO CON ITINERARIO
FIJO EN EL DISTRITO FEDERAL**

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

**QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA PRESENTAN:**

L.C. ENRIQUETA LOURDES DE LA O MONROY

L.C. JOSE LUIS LEONARDO BELTRAN CHAVEZ

ASESOR : DRA. ARACELI JURADO ARELLANO

PERIODO 93-1

MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL
SERVICIO DE AUTOTRANSPORTE
CONCESIONADO CON ITINERARIO
FIJO EN EL DISTRITO FEDERAL

INTRODUCCION

El ámbito Económico-Financiero en la actualidad es amplio y complejo, pues en cualquier entidad existe una estructura económica básica ya que como es sabido, todo se maneja entorno al valor monetario; hablando de negocios y con base en ésto la gente busca sacar mayores beneficios.

De esta manera, en que toda organización continuamente enfrenta el problema, del como asignar sus recursos de la forma más eficiente, pues una inversión hoy en día dentro de la economía mexicana presenta una actividad de gran importancia, ya que no sólo viene a ser una simple formación de capital, sino que además se crea la capacidad productiva y mantenimiento de la ya existente.

Esto es la parte del ingreso que deja de consumirse directamente hoy, con la finalidad de incrementar ese ingreso a futuro. Así en función a ésto y a los antecedentes ya mencionados se toman como base para el desarrollo del presente tema. "MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SERVICIO DE AUTOTRANSPORTE CONCESIONADO CON ITINERARIO FIJO EN EL DISTRITO FEDERAL". A través de la utilización y aprovechamiento de los medios y recursos que existen para el apoyo de dicha empresa.

Mediante un estudio de campo, en base a conocimientos y estudios financieros que aparecen mencionados en la bibliografía; así como otras fuentes de investigación en las cuales nos apoyaremos para poder identificar sus Costos-Beneficios, en cada uno de sus elementos planteados.

Se toma en consideración la evaluación de proyectos de inversión, en nuestro caso para establecer y analizar el proceso de los recursos dispuestos a la inversión y a la productividad que éstos generen, en los rendimientos esperados.

Para la evaluación económica de proyectos de inversión, trata así de valorar los recursos que se invierten, a los precios que realmente cuestan a la sociedad y no sólo a los que pagan los agentes económicos por consumirlos. En este contexto se enfoca el problema del ¿cómo?, obtener una evaluación objetiva de dichos rendimientos esperados, desde el punto de vista económico que involucra el interés de la sociedad en su conjunto y no sólo desde el punto de vista financiero privado (netamente lucrativo), con esto se hace evidente que existe una discrepancia entre lo que significan los flujos financieros y los flujos de uso de los recursos económicos de un plan.

Con lo anterior se pretenden mostrar las alternativas y perspectivas que existen para apoyar a la micro y pequeña empresa de este servicio que hay en el Distrito Federal para darle una solidez a la infraestructura del transporte a nivel independiente.

Por otro lado en cumplimiento a lo establecido en la "Ley General del Equilibrio Ecológico Y la Protección al Ambiente", las medidas tomadas por la Secretaría de Salud, La Secretaría de Desarrollo Social y al fomento de las autoridades federales del uso del transporte colectivo eficiente y confiable para los usuarios en general y para aquellas personas que han hecho del vehículo particular un medio permanente de transporte; por tal motivo se toma a consideración los planes y proyectos para el Distrito Federal que se han hecho para los próximos tres años como sigue:

- Para Ruta-100, se tomará un parque vehicular de tres mil quinientas unidades nuevas y reconstruidas que contarán con los mejores motores, desde el punto de vista ambiental.

- Para el transporte concesionado se pone en marcha la sustitución masiva de cambio de Minibuses y Combis; Por Minibuses con sistema de convertidor catalítico, esto también entra en función para taxis particulares y de sitio.

Este proyecto por parte del Departamento del Distrito Federal fué dado a conocer el 16 de abril de 1991, en los principales periódicos del Distrito Federal con el nombre de: "Programa Integral Contra La Contaminación", que dá la pauta para el mejoramiento de combustibles y Transporte Público.

Control de la Industria y de servicio; que para nuestro tema es la que nos refiere, pues no olvidemos que la política empresarial mediana y pequeña tiene una alta prioridad, señalada tanto en el "Plan Nacional de Desarrollo", como en el "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior", de donde se subraya que las pequeñas y medianas empresas son pieza clave del proceso de reorientación de la Economía Nacional. Posteriormente este apoyo se plasma en el "Programa para el Desarrollo Integral de la Empresa Mediana y Pequeña".

Ahora bien, una vez que se han contemplado en un panorama general los apoyos y situaciones prevaletientes para un funcionamiento óptimo dentro del Distrito Federal.

Se pone de manifiesto que la mención de los presentes programas tiene por objeto ampliar e ilustrar lo que se considerará en esta investigación. Además de otros planes y proyectos por parte de las autoridades, Sociedades de Inversión como lo es Nacional Financiera "NAFINSA" principalmente y La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial "SECOFI".

Estas dos últimas apoyan en forma sustancial a lo que es el impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que en su momento se describirán y aplicarán en las circunstancias.

Debido a que día a día surgen nuevas ideas y planes como lo es el convenio firmado el 11 de febrero de 1992, que lleva el nombre de, "Coordinación de Acción Para La Sustitución, Renovación Y La Conversión a Gas de Los Vehiculos De Transporte Mercantil Y Público de Carga en La Zona Metropolitana ". También se muestran en los planes de contingencias por los altos niveles de contaminación y las concesiones de transporte por parte del Departamento del Distrito Federal, que pueden llegar o no a modificar todos o algunos planes de la presente obra, puesto que son planes que se pueden llevar a cabo en un corto plazo y es por ello que nuestro costo económico y social, puede desvirtuar nuestra información presentada. Esto es porque se pretende conscientizar en el desarrollo de los nuevos proyectos de este tipo ya que no sólo se debe enfocar desde un punto de vista beneficio lucrativo, sino el beneficio económico y social para armonizar el desarrollo de nuevos y mejores proyectos en el futuro.

ANTECEDENTES.

En la actualidad diversos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, viven una etapa en la que se busca mejorar la competitividad y eficiencia en su estructura y funcionamiento de cada una de sus actividades económicas y sociales. Esto se logra con una infraestructura sólida.

Para el caso de México, la problemática que ha venido aquejando a la ciudadanía del Distrito Federal es cada día más evidente, ya que la extensión de la zona metropolitana del Valle de México y la aleatoria distribución geográfica de los puntos de origen y destino de los viajes que los habitantes deben realizar cotidianamente, hace necesaria una basta y compleja red de transporte público que pueda satisfacer eficazmente la demanda y que sea eficiente en el uso de los energéticos, además de lo menos contaminante posible.

Es conveniente hacer una breve remembranza de la historia del transporte e ir detallando su evolución e importancia, que a lo largo de la historia ha tenido, tanto en servicio individual como de grupo o grupos económicos que han intervenido e influido en su crecimiento, por lo que tenemos esta breve síntesis:

En el Siglo XIX,² circulaban carros de alquiler, carrozas y carretas; mientras que por los canales navegaban canoas y lanchas. En el centro de la Ciudad de México se contaba ya con tranvías de mulas, el 24 de diciembre de 1825 la República que contaba con escasos cuatro años de edad, elimina el monopolio que en materia de transporte el virreinato había establecido, con la promulgación del primer reglamento.

² Periódico Interno de RUTA-100.
Números 2.3 y 4 de septiembre de 1989.
Pp. 14.14.14 respectivamente.

Que permitía que todo ciudadano utilizara un vehículo por una cuota mensual de 80 centavos (10 pesos anuales por carruaje), sobre entendiéndose que pagando esa cuota por cada vehículo podía utilizarse tanto como se quisiera.

El transporte de tracción animal, fue el embrión del cual nacería el primer sistema formal de Transporte Público en la Ciudad. Los tranvías que iniciaron su operación en 1900, operados por la empresa "TRANVIAS DEL DISTRITO FEDERAL, S.A." concesionada en 1882, solicitó permiso en 1896, para cambiar en algunas de sus líneas, la tracción animal por la eléctrica bajo el sistema "TROLLEV", que inició a final de 1890.

Con el inicio de siglo, también llegaron a México los primeros automóviles de combustión interna, eran 136 al año de 1903 se incrementaron a 800 en un lapso de tres años. Los automóviles de alquiler surgieron a continuación y cobraban 30 centavos por los primeros 1560 metros de recorrido.

Los camiones de pasajeros aparecieron en 1917, mediante un decreto constitucional, debido a una huelga de tranviarios. Eran coches de carrocerías adaptadas para cinco y diez pasajeros. En 1921, se expidieron los primeros permisos para líneas de camiones y seis años más tarde se organizó la Unión de Propietarios de la Ruta de Santa-Maria, Mixcalco y Anexas.

En la década de los sesentas, los automóviles de alquiler iniciaron sus servicios colectivos con tarifas de un peso, por lo que fueron conocidos como peseros.

En los años de 1940 a 1981, se distinguieron por el dominio del transporte público de pasajeros por propietarios particulares, integrados en una alianza de camioneros.

En este período que la Ciudad de México consolida su carácter de Metropolitano, con el aglutinamiento de más de 2'000,000 de habitantes fuera de la ciudad, así como el ámbito privilegiado de la actividad económica, política y de gestión.

La ciudad alcanza una expansión territorial que genera una contradicción entre la periferia (zona de asentamientos humanos), y el centro, norte y noreste (zona comercial y de servicios e industrial). Este proceso de metropolización agudizó los problemas fundamentales que afectan a las grandes ciudades, que consiste en los tiempos muertos de traslado, que los grupos laborales tienen que recorrer para salvar las distancias que existen desde su domicilio a su centro de trabajo.

En este sentido, el transporte concesionado, ya no resultaba funcional y representaba un problema de gran magnitud que residía en una falta de organización y coordinación necesarias para proporcionar un buen servicio, además de un equipo deteriorado que generaba tiempos demasiado largos en su recorrido.

El 18 de marzo de 1981, el Departamento del Distrito Federal, publicó un decreto en el Diario Oficial de la Federación en el que convertía la línea de "Autobuses Urbanos Lomas de Chapultepec Reforma en RUTA-100", que sentaba las bases para la decisión del 25 de septiembre del mismo año, en la que el regente de la ciudad, el Profesor CARLOS HANK GONZALEZ, hacia público el anuncio por el cuál el Departamento Del Distrito Federal, asumía el control y la dirección del servicio de Autobuses Urbanos,"CANCELANDO PARCIALMENTE LAS CONCESIONES", para autobuses urbanos.

Por las causas anteriores se ve incrementado el crecimiento de peseros (también concesionados), en un principio introduciendo coches comunes y combis modelo panel (Volks Wagen) sólo en un principio si funcionó el plan del regente; pero posteriormente fueron insuficientes las unidades de Ruta-100, debido a las descomposturas y al mal mantenimiento, posteriormente al ser mayor la demanda de transporte surge la introducción de microbuses y esto trae consigo una competencia en precios.

Que se dió solución con la imposición de tarifas por parte del Departamento del Distrito Federal a través del Pacto de Solidaridad Económica.

Además de los problemas de contaminación y aún en nuestros días vemos que no importa en ocasiones, el precio sino la disponibilidad del servicio aunado al excesivo incremento de vehículos que impiden una adecuada circulación y fluidez en nuestras principales calles y avenidas y no se diga, las calles que son utilizadas como estacionamientos y hasta en doble fila.

Lo anterior se ve plasmado en las estadísticas e informes específicos que confirman, que en las últimas décadas, a pesar de las cuantiosas inversiones que se han efectuado para ampliar y mejorar la red, su capacidad, entendida como resultado de la ubicación de sus rutas, las frecuencias, el tamaño, la continuidad y la puntualidad del servicio. Las facilidades para el intercambio de medios, ha sido rebasada considerablemente por la demanda, en magnitud y modalidad.

Asimismo de los viajes-persona-día, que se generan diariamente, el 87.5% son atendidos en la zona metropolitana por 150,000 vehículos de servicio público contra 2'800,000 Automóviles que sólo transportan el 12.5%. No olvidando el espacio que ocupan los vehículos particulares al hacer uso de la vialidad principal, se encuentra que: Para transportar a 40 personas en automóvil particular, se ocupa una superficie de 224 metros cuadrados aproximadamente.³

Y es por esto que se hace necesario por parte de las autoridades en promover el desaliento de el uso del automóvil particular presentando opciones de transporte cuyas características de eficiencia, funcionalidad y comodidad, puedan suplir adecuadamente a las obtenidas con el uso del automóvil. Además de las campañas de protección al ambiente a través de radio y televisión.

³ Diario Oficial de la Federación.
4 de noviembre de 1992.
Pp. 32.

Aparte de las promociones, creaciones y fortalecimiento de organizaciones inter-empresariales de pequeños y medianos núcleos homogéneos, para el propósito de sumar capacidades individuales de empresas para que los recursos y apoyos de fomento que se destinen en su favor, sean utilizados con el mayor grado de cobertura y efectividad posible.

Estas conclusiones y aseveraciones tienen su fundamento en las estadísticas presentadas por el "PROGRAMA INTEGRAL DE TRANSPORTE ", así como en estudios diversos que se han elaborado al respecto, publicados en el Diario Oficial de la Federación, del día 4 de noviembre de 1992

Esperando que la presente investigación, sirva de orientación para el adecuado funcionamiento de los vehículos, planear su vialidad, control y servicios de transporte público concesionado de itinerario fijo vehicular en el Distrito Federal, orientar y apoyar a los interesados en la micro y pequeña empresa, de dicho servicio.

INDICE.

	PAGINA
INTRODUCCION.	
ANTECEDENTES.	
I MARCO TEORICO.....	1
II EL EMPRESARIO Y LA EMPRESA.....	3
III LA PLANEACION.....	9
- PLANES.....	9
- PRESUPUESTACION.....	12
- NUEVAS INVERSIONES.....	18
IV LA ORGANIZACION.....	19
- CONTROL DE EXISTENCIAS.....	20
- EL EQUIPO.....	22
- PERSONAL Y TRABAJO.....	23
V LA COMERCIALIZACION.....	25
- SELECCION DE SERVICIOS.....	26
- PUBLICIDAD.....	27
VI LA CONTABILIDAD.....	38
- INSTRUMENTOS Y DOCUMENTOS CONTABLES.....	30
- COSTOS Y PRECIOS.....	44
- ANALISIS FINANCIERO DEL CASO PRACTICO.....	49
- EVALUACION FINANCIERA.....	60

VII	COOPERACION EMPRESARIAL Y ALGUNAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	62
VIII	APOYOS DEL GOBIERNO FEDERAL.....	69
IX	CONCLUSIONES Y SUGERENCIA.....	84
	BIBLIOGRAFIA.....	88

CAPITULO I

MARCO TEORICO

En la actualidad la "Micro y Pequeña Empresa", han tenido mucho auge dentro de nuestra economía, de tal forma que en los últimos años han crecido con éxito, motivo por el cual seleccionamos para nuestra investigación el servicio de transporte concesionado en su modalidad de ruta fija en el Distrito Federal.

Como lo veremos y analizaremos en nuestro capítulo de; La Empresa y el Empresario, donde se toman en consideración las perspectivas y apoyo para este servicio, tomando como modelo de estudio la Ruta 26.

Ahora bien, el presente estudio conlleva a cierto grado de riesgo en sus apreciaciones, por su carácter prospectivo con que se maneja por lo que la PLANEACION juega un papel muy importante pues nos da la base para proyectar y presupuestar el capital y el trabajo de nuestra ORGANIZACION, dando los parámetros a los métodos y estrategias que se apeguen a nuestras perspectivas.

Como ya mencionamos la PLANEACION es la base de proyección para estructurar una ORGANIZACION, que concerte todas las actividades de; La Empresa y el Personal, que en ella trabajan en conjunto. Con esta conceptualización de nuestra ORGANIZACION, podremos ordenar nuestros recursos reduciendo sus COSTOS, obteniendo una buena distribución y una organización de trabajo óptima.

A través de un sistema contable donde se refleje la situación financiera del negocio de acuerdo a las necesidades de la empresa, utilizando las herramientas de COMERCIALIZACION y APOYOS DE COOPERACION EMPRESARIAL, así como las del GOBIERNO FEDERAL para poder instrumentar y desarrollar a nivel conjunto nuestro servicio e ir dando y describiendo los métodos establecidos que se puedan utilizar en el desarrollo de cada uno de nuestros capítulos de la presente investigación.

CAPITULO II

EL EMPRESARIO Y LA EMPRESA

EL EMPRESARIO.

La investigación a desarrollar parte como modelo de la necesidad de un servicio llevado a través de un individuo o individuos denominados "EMPRESARIO (S)".

En nuestros días un Empresario es: "La persona que unifica todos los medios de producción y logra el restablecimiento de todo el capital empleado, más el valor de los salarios, intereses y gastos que se pagan, además de los beneficios que le pertenecen".

Con este enfoque, tenemos que dicho empresario será el organizador de una serie de recursos, un tanto cuanto escasos debido a que en el servicio de transporte público concesionado de itinerario fijo no existen organismos formales de trabajo, llámense empresas en Sociedad Anónima, Sociedad Civil, etc.

Sólo a través de Coaliciones se agrupan y arreglan sus asuntos internos, administrativos y operativos. De esta manera definimos al empresario dedicado al servicio de este tipo de transporte ya sea a nivel micro o pequeña empresa como; la persona que de acuerdo con sus posibilidades, experiencias e iniciativa decide invertir sus recursos que pueden o no ser de un origen empresarial (de la necesidad de acrecentar dicha inversión) o el simple desarrollo de un proyecto personal (llámesele sueño), creando sus planes de trabajo para poder llevar a cabo su propio negocio.

LA EMPRESA .

La empresa es: "La unión de persona(s), objetos físicos y recursos financieros con el propósito de producir artículos o prestar servicios para obtener utilidades"¹ .

La palabra empresa se identifica con el esfuerzo y el riesgo, por que el hecho de montar un negocio que requiere de intenso trabajo y con frecuencia de mucho más horas de lo que las normas dictan. Y con la incertidumbre que consigo trae porque para poner en marcha una idea se arriesgan los recursos con que se cuentan y en ocasiones hasta el patrimonio familiar.

La empresa representa por naturaleza un riesgo permanente de perder la inversión, mientras más grandes son las empresas y las expectativas, mayores serán los riesgos de una mala decisión y las consecuencias de mayor amplitud.

Por lo ya expuesto y en base a esto nuestra empresa de investigación dedicada al transporte público concesionado en la modalidad de colectivo con itinerario fijo, pudiendo ser micro o pequeña, veremos las características principales de una empresa son:

CLASIFICACION DE LA EMPRESA

EL GIRO: - LA ACTIVIDAD A QUE SE DEDICA

LA UBICACION: - EL LUGAR DONDE SE LOCALIZA Y REALIZARA SUS ACTIVIDADES.

EL TAMAÑO: - PEQUEÑA
- MEDIANA
- GRANDE

¹ Cuaderno de Miro Empresa.
La Empresa y el Empresario.
NAFINSA. Pp. 9.

Las empresas se agrupan por lo principal de su objeto u ocupación llámesele giro;

GIRO DE LAS EMPRESAS

<u>COMERCIAL:</u>	!	VENTA AL PUBLICO USUARIO, REVENDEDOR, DISTRIBUIDOR E INTERMEDIARIO.
<u>INDUSTRIAL:</u>	!	DE EXTRACCION PRIMARIA DE TRANSFORMACION INTERMEDIA DE TRANSFORMACION FINAL.
<u>SERVICIOS:</u>	!	PUBLICOS. DISTRIBU- CION Y TRANSPORTES, FINANCIEROS Y OTROS.

Para que ubiquemos a nuestra empresa en cuestión daremos la clasificación de lo que es la "Micro y Pequeña Empresa".

MICRO EMPRESA .

Es la empresa que ocupa de una a quince personas y cuenta con ingresos que no excedan de N\$ 200'000.00 como lo establece la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.²

² Diario Oficial de la Federación
11 de abril de 1991
Secc. de la Secretaría de Comercio
y Fomento Industrial

PEQUEÑA EMPRESA .

Es la empresa que ocupa de dieciseis a cien personas que cuenta con ingresos que no rebasen los N\$ 2'300,000.00 estos ingresos son en forma anual y estas cifras se ajustaran, estratificarán y definirán según lo marquen los requerimientos de la Economía Nacional como lo considere la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Tomamos los siguientes datos como punto de partida. Que es una persona física que cuenta con un microbús marca CHEVROLET modelo EUROCAR 1991, que adquirió en el mes de enero de 1991 en la Arrendadora HAVRE, S.A. de C.V. y éste tuvo un costo de adquisición de N\$76'000.00 y se dio un enganche de N\$ 20'000.00. Los pagos los hace mensualmente en rentas fijas a la tasa del 38% de interés más-menos la variación del Costo Promedio Porcentual que publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación diariamente (a través de arrendamiento financiero con opción a compra). Se tomó esta opción, por ser en su momento similar a los requisitos que se necesitan para ser sujetos de crédito y a las facilidades de pago en cuanto al número de mensualidades y enganche que solicitan, otros distribuidores y concesionarios de vehículos además de que el dueño en cuestión se decidió por esta opción y nosotros tomaremos y haremos una breve evaluación.

Los demás requisitos son de acuerdo como lo establece la Secretaría de Protección y Vialidad están al corriente (Impuestos y Derechos)³, además de los que corresponden a los que se establecen en la Ruta 26, que fué la que seleccionamos por ser una de las más importantes a nuestra consideración, debido a su recorrido que cubre de norte a sur por una de las arterias de mayor circulación, como lo es Calzada de Tlalpan; dicho recorrido se lleva a cabo de Xochimilco a Izazaga (metro Pino Suárez), y viceversa además de otros servicios especiales que se prestan como ya lo veremos en su oportunidad (costo y precio). Este recorrido consta de 23.5 kilómetros en un sólo sentido.

³ Secretaría de Protección y Vialidad del D.F.
Uxmal N° 1354.

Por lo largo del recorrido las contingencias son mayores, por lo tanto más difícil de predecir los gastos y contratiempos que intervendrán para la obtención de mejores rendimientos. (por este motivo es que utilizaremos estándares para poder ejemplificar y representar nuestra investigación en cuanto a los controles, mejores horarios de trabajo, ingresos, costos y gastos), con los datos y experiencias que nos fueron facilitados.

Con respecto a los ingresos se considerarán hasta cierto momento constantes por que el pasaje (usuarios) es constante a cualquier hora del día a pesar de la cantidad de unidades, tanto de la propia Ruta 26, como de la competencia que son de la Ruta1, como lo veremos en el capítulo de la COMERCIALIZACION que operan en esta arteria (prestadores del servicio), además que a las horas pico es insuficiente el servicio.

Iremos viendo las posibilidades existes para poder ampliar nuestro campo de trabajo, en cuanto a un horario adicional y la contratación de uno o varios operadores adicionales para la obtención de mejores rendimientos e ir creciendo a mayor rapidez, sí es que ésto es apropiado en vista de las circunstancias. De esta forma se determinarán los alcances en cuanto a la posible adquisición de una nueva unidad para el logro de estas expectativas, siempre y cuando nuestro análisis financiero nos reporte resultados positivos ya que la presente unidad cuenta con tres años para terminar de liquidar la deuda del arrendamiento financiero, con esto traerá consigo un aumento en el ingreso, aparentemente, pues como es sabido la unidad requerirá de un mayor mantenimiento por su desgaste repercutiendo directamente en el ingreso. Lo anterior lo aclararemos cuando veamos el análisis financiero.

Otro de los puntos que no dejamos de considerar es el trato al usuario en la calidad y eficiencia que se prestará, con una adecuada capacitación al operador cuidando todos y cada uno de los detalles que influyen en su imagen.

Además de la capacitación para el cuidado y mantenimiento de la unidad y en un momento dado podríamos dar la pauta como un ejemplo a seguir en la prestación del servicio y a la **NO** contaminación excesiva, pues a pesar de las medidas adoptadas por las autoridades no se dejan las malas costumbres y políticas, por las cuales se opten entre las alternativas y variables apropiadas. Al decir una política se estará adoptando una "ESTRATEGIA DE DESARROLLO", que definirá la orientación del uso de los recursos existentes.

La estrategia de desarrollo adoptada se llevará a cabo a la práctica, mediante una serie de instrumentos, que operan a diferentes niveles, dimensiones, escalas y horizontes de tiempo y la aplicación de dichos instrumentos se lleva al hecho en grupos de actividades homogéneas o de interrelación que conducirán a la preparación de programas que involucran a un conjunto de tareas ligadas espacial o grupalmente, pero ésto sin embargo, no garantiza que cada programa que se elabore coordine completamente con las demás tareas pues existirían ciertas desviaciones por lo complejo que ésto resulta.

Por tal motivo la programación de actividades cobra vital importancia y podemos resumirla de la siguiente forma:

- Determinación de las metas de crecimiento posible de acuerdo a la economía existente en el país y a los recursos con los que se cuentan, basado en las retrospecciones de los hechos sucedidos en materia y con esto se le dará la proyección tanto como esto sea posible.
- Cuantificar las metas de desarrollo.
- Hacerlas compatibles entre sí y con los recursos disponibles las medidas de política que se pondrán en marcha y las metas de desarrollo, pautándolas en el tiempo.
- Optimizar el uso de los recursos.

CAPITULO III

LA PLANEACION

PLANES .

Los planes parten del criterio y conocimiento del giro de la empresa en cuanto al objetivo que se busca con la implantación de normas y políticas propias, que deberán ser lo más claro posible, concretas y realizables. Por medio de instructivos o manuales, para facilitar su interpretación y fácil recordatorio de los pasos que habrá que seguir y como hacerlos.

De esta forma podremos uniformar el trabajo, coordinando las funciones del personal que intervienen en la preparación y ejecución de dichos planes, definiendo e identificando las responsabilidades que tendrán éstos. Así como los límites y alcances de todos y cada uno de los elementos que intervendrán, dándoles un período de vida razonable en cuanto a las aspiraciones y posibilidades que se tengan.

Una vez que se tengan los elementos necesarios podremos puntualizar y llevar a cabo los planes que querramos, en función a lo expuesto con anterioridad.

Actualmente se cuenta con una unidad (microbús), marca CHEVROLET modelo 1991, que se adquirió en arrendamiento financiero con opción a compra y se estima una vida útil de cinco años.

Los planes que se tienen para dicha unidad son los siguientes.

- Se evaluarán las condiciones en que se encuentra la unidad al 31 de diciembre de 1992, para determinar hasta que momento será productiva la unidad independientemente de lo marcado por la Ley Fiscal del Impuesto Sobre la Renta (artículo 44, fracción VI), debido al uso prolongado y frecuente a que es sometido, además del sobre peso que en varias ocasiones es sometida la unidad. Por lo que se verá si es factible el cambio de máquina o la adquisición de una nueva unidad según sean las posibilidades que se vayan presentando. No olvidando todas las erogaciones en que se incurrirán y se incurrirán en los siguientes años.

- En base al punto anterior, de ser durable y rentable la unidad, se piensa en la posibilidad de contratar un operador.

- Cuando se determinen los mejores horarios de trabajo tendremos nuestros rendimientos estándares y buscaremos que estos, sean mayores que las erogaciones como lo muestra el punto del COSTO Y PRECIO.

- Una vez que se lleven a cabo los puntos anteriores determinaremos si es conveniente el uso de la unidad las 24 horas del día, debido a que en esta ruta se presta el servicio en dicho horario y el inconveniente real es la capacidad física del operador para poder soportar horarios de 12 horas o más en cada turno de servicio.

- Para el buen funcionamiento del servicio, haremos una evaluación del actual operador; en función a los requisitos demandados por el usuario. Apesar de los planes de capacitación y adiestramiento que se han implantado por parte de las autoridades, esto es para darle una capacitación y adiestramiento adecuada, mejor a las establecidas por parte del Departamento del Distrito Federal de tipo obligatorio, para todos los operadores de este servicio. Si se detectan más fallas se buscarán otras formas de adecuar el trato y el servicio al común de los usuarios en base a las experiencias y a las observaciones que se tengan de campo.

- Respecto al mantenimiento de la unidad se le seguirá dando de la misma forma, en que lo marca el fabricante, debido al uso excesivo que trae consigo mayor desgaste y que hayan descomposturas frecuentes y más serias. Esto viene a complementar una excelente capacitación para cualquier operador.

- No olvidemos las modificaciones y cambios que son referentes a la protección al medio ambiente, y a todas aquellas medidas adoptadas por el Departamento del Distrito Federal en cuanto a los lineamientos de tránsito, por el uso de ciertos vehículos y determinadas adaptaciones (combustión de gas) que pueden llegar a influir directamente en el desarrollo de la presente empresa.

LA PRESUPUESTACION .

Tomamos la Presupuestación como el conjunto de estrategias que en forma conjunta, sirven para la instrumentación de la previsión a futuro, lo que significa el contemplar las expectativas de un buen Presupuesto y como ilustración, para entrar en el tema, haremos mención de los conceptos básicos, de lo que es el "PRESUPUESTO".

PRESUPUESTO .

"Es la técnica de planeación y predeterminación de cifras, sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios".⁴

En otras palabras los presupuestos son, sencillamente planes convertidos en dinero. Una vez determinadas las cantidades que necesita para llevar a cabo sus planes, estas deben traducirse en términos de dinero a pagar (Gastos), y dinero a recibir (Ingresos).

Los presupuestos deben ser una visión rigurosa y sincera del futuro basada en cifras correctas del pasado. Esto es sólo el inicio de lo que se conoce como presupuesto de flujo de efectivo.

⁴ Del Rfo González Cristóbal.
El Presupuesto.
Pp. 1-16.

CLASIFICACION DEL PRESUPUESTO.

- De acuerdo al tipo de empresa.
 - Públicos.
 - Privados.

- De acuerdo a su contenido.
 - Principales.
 - Auxiliares.

- De acuerdo a su forma.
 - Flexibles.
 - Fijos.

- De acuerdo a su duración.
 - Corto plazo.
 - Largo plazo.

- De acuerdo a su técnica de valuación.
 - Estimados.
 - Estándar.

- De acuerdo a su reflejo en los estados financieros.
 - De Posición Financiera.
 - De Resultados.
 - De Costos.

- De acuerdo a la finalidad que pretende.
 - De Promoción.
 - De Aplicación.
 - De Fusión.
 - Por Areas y Niveles de responsabilidad.
 - Por Programas.
 - Base Cero.

- De acuerdo a su trabajo.
 - Previsión.
 - Planeación.
 - Formulación.
 - Aprobación.
 - Presupuesto definitivo.
 - Presupuesto maestro o tipo.

OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO .

Dentro de los objetivos del presupuesto tendremos; la integración y agrupación de los planes, según como lo marcan las fases del proceso administrativo ya que para realizar un buen presupuesto se deberá considerar el siguiente cuadro:

FACES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO Y OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO ⁵

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I PREVISION. Disponer de lo conveniente para atender las necesidades presumibles | I Tener anticipadamente todo lo necesario para la elaboración y ejecución del presupuesto. |
| II PLANEACION. Camino a seguir con unificación y sistematización de actividades, de acuerdo con objetivos. | II Planeación unificada y sistemática de las posibles acciones en concordancia con los objetivos. |
| III ORGANIZACION. Estructuración técnica entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de una entidad. | III Adecuada, precisa y funcional estructura de la entidad. |
| IV COORDINACION E INTEGRACION. Desarrollo y mantenimiento armonioso de las actividades. | IV Compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que cumpla con los objetivos. |
| V DIRECCION. Función ejecutiva para guiar e inspeccionar a los subordinados. | V Ayuda enorme en las políticas a seguir, toma de decisiones y visión de conjunto, así como auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados. |
| VI CONTROL. Medidas para apreciar si los objetivos y planes se están cumpliendo. | VI Comparación a tiempo de lo presupuestado y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer correcciones. |

⁵ Del Río González Cristóbal.
El Presupuesto.
Pp. 1-10.

Ahora que hemos repasado lo que es el presupuesto, los planes, características de la empresa, así como sus elementos. Podremos adaptar el presupuesto a las necesidades existentes, dicho presupuesto será el punto de partida o inicialización de las nuevas aspiraciones basándolo en períodos, debido a la estructuración de los planes mencionados, principalmente basados en función de las experiencias y conocimientos empíricos, que se han tenido con unidades que se encuentran en operación de compañeros de trabajo. Compararemos los ingresos contra las erogaciones hechas desde la adquisición (91), de la unidad hasta el fin del ejercicio anterior (92), siendo estos datos históricos reales. En base al apoyo ofrecido por el operador de la unidad en cuestión.

Ya que para efectos prácticos, las comparaciones en los incrementos que se han suscitado en estos dos ejercicios servirán de base para estimar los tres años siguientes, ésto es, porque se piensa que será aceptable el funcionamiento de la unidad en dicho tiempo. Estos datos darán la pauta en el desarrollo de nuestro análisis financiero comparado con los índices inflacionarios que facilita el Centro de Investigación Econométrica de México y Wharton Econometric Forecast Associates, "CIEMEX-WEFA",⁶ para una buena toma de decisiones.

De esta forma se tomarán todos los datos que se obtengan para evaluar la posible adquisición de otra unidad que puede o no ser necesaria, ya que con estos datos nos percataremos de la conveniencia que tiene el obtener una nueva unidad, vender la unidad actual, continuar trabajando con ésta o sólo comprar un motor nuevo, independientemente si se contrata o no a otro operador.

⁶ Revista Expansión.
agosto 19 de 1992.
Pp. 25.

CUADRO III-1

EROGACIONES HECHAS EN LOS AÑOS DE 1991 Y 1992.

CONCEPTO	GASTOS 92 ANUALES	GASTOS 91 ANUALES	GASTOS 92 MENSUALES	GASTOS 91 MENSUALES
Seguro de la unidad	N\$ 900.00	N\$ 800.00	N\$ 75.00	N\$ 66.67
Seguro de daños	300.00	200.00	25.00	16.67
Llantas	3'400.00	3'285.00	283.33	273.75
Aceite	2'998.00	3'120.00	249.83	260.00
Afinaciones mano de obra	300.00	210.00	25.00	17.50
Bujías	1'100.00	1'080.00	91.67	90.00
Lavado y engrasado. (servicio general)	1'280.00	780.00	106.67	65.00
Balatas delanteras	3'400.00	3'880.00	283.33	323.33
Balatas traseras	1'200.00	1'600.00	100.00	133.33
Gasolina	27'500.00	14'602.00	2'291.67	1'216.83
Sueldo	<u>18'000.00</u>	<u>10'950.00</u>	<u>1'500.00</u>	<u>912.50</u>
Total	<u>N\$60'378.00</u>	<u>N\$ 40'507.00</u>	<u>N\$5'031.50</u>	<u>N\$ 3'375.58</u>

NOTA: SOLO SE CONSIDERAN LOS DOS PRIMEROS AÑOS, EN FORMA ANALITICA E HISTORICA PARA EJEMPLIFICAR. HACIENDO MENCION DE LOS CONCEPTOS INVOLUCRADOS QUE NOS AFECTAN EN FORMA DIRECTA. LOS INCREMENTOS MAS SIGNIFICATIVOS SE DAN EN EL INCREMENTO AL SUELDO DEL OPERADOR Y EN LA GASOLINA; PORQUE SI RECORDAMOS, EL PASADO 11 DE NOVIEMBRE DE 1991 SE INCREMENTARON LOS PRECIOS DE COMBUSTIBLES Y SUELDOS. ESTOS FUERON AJUSTADOS A LAS NECESIDADES DEL OPERADOR (DUEÑO) Y PARA EFECTOS PRACTICOS.

CUADRO III-2

RELACION DE LOS INGRESOS Y GASTOS DE 1991 FLUJOS DE EFECTIVO .

MES	INGRESO	GASTOS	MENSUALIDAD CON INT.+ IVA	REMANENTE MENSUAL
INVERSION INICIAL	N\$ 20'000.00			N\$ 20'000.00
ENGANCHE		N\$ 20'000.00		-20'000.00
ENERO	8'125.00	3'375.58	N\$ 4'309.05	440.37
FEBRERO	8'125.00	3'375.58	4'222.93	526.49
MARZO	8'125.00	3'375.58	4'136.80	612.62
ABRIL	8'125.00	3'375.58	4'050.69	698.73
MAYO	8'125.00	3'375.58	3'964.50	784.92
JUNIO	8'125.00	3'375.58	3'878.49	870.93
JULIO	8'125.00	3'375.58	3'787.32	962.10
AGOSTO	8'125.00	3'375.58	3'706.20	1'043.22
SEPTIEMBRE	8'125.00	3'375.58	3'619.99	1'129.43
OCTUBRE	8'125.00	3'375.58	3'533.96	1'215.46
NOVIEMBRE	8'125.00	3'375.58	3'447.84	1'301.58
DICIEMBRE	<u>8'125.00</u>	<u>3'375.62</u>	<u>8'361.72</u>	<u>-3'612.34</u>
TOTALES	<u>N\$ 117'500.00</u>	<u>N\$ 60'507.00</u>	<u>N\$51'019.49</u>	<u>N\$ 5'973.51</u>

CUADRO III-3

RELACION DE LOS INGRESOS Y GASTOS DE 1992 FLUJOS DE EFECTIVO .

MES	INGRESO	GASTOS	MENSUALIDAD CON INT.+ IVA	REMANENTE MENSUAL
SALDO DEL AÑO				
ANTERIOR	N\$ 5'973.51			N\$ 5'973.51
ENERO	8'125.00	5'031.50	3'318.66	-225.16
FEBRERO	8'125.00	5'031.50	3'275.60	-182.10
MARZO	8'125.00	5'031.50	3'232.54	-139.04
ABRIL	8'125.00	5'031.50	3'189.45	-95.95
MAYO	8'125.00	5'031.50	3'146.44	-52.94
JUNIO	8'125.00	5'031.50	3'100.86	-7.36
JULIO	8'125.00	5'031.50	3'060.29	33.21
AGOSTO	8'125.00	5'031.50	3'017.19	76.31
SEPTIEMBRE	8'125.00	5'031.50	2'974.17	119.33
OCTUBRE	8'125.00	5'031.50	2'931.11	162.39
NOVIEMBRE	8'125.00	5'031.50	2'888.05	205.45
DICIEMBRE	<u>8'125.00</u>	<u>5'031.50</u>	<u>2'844.99</u>	<u>-4'751.49</u>
TOTALES	<u>N\$ 103'473.51</u>	<u>N\$ 60'378.00</u>	<u>N\$ 41'979.35</u>	<u>N\$ 1'116.16</u>

NUEVAS INVERSIONES.

En los puntos anteriores, hemos visto la posibilidad de que se realice una "Nueva Inversión", ya sea vendiendo la unidad que se tiene, la adquisición de un motor o la adquisición de otra unidad. Para los efectos de estudiar estas posibilidades, necesitaríamos aplicar los conocimientos de nuestras condiciones generales de la economía actual y de la política existente en el país.

Esto sería tema de otro tipo de investigación, como lo es proyectos de inversión; ya que el objetivo de nuestra investigación es simplemente cuantificar los resultados en el establecimiento y estructura del capital, que puede pasar a incrementar la capacidad instalada de nuestro aparato productivo que se encuentra en operación.

Estos resultados tienen el carácter instrumental, porque el objeto final del plan será la puesta en marcha de un programa de la prestación de servicio(s), para sumarse al volumen del producto interno y a las ventajas económicas resultantes; ya que el valor del ingreso generado por nuestras etapas productivas, que relacionaremos en forma vertical con el nuevo servicio, es decir las etapas que preceden o suceden al proceso de dicho servicio, siendo las consecuencias secundarias consistentes en los cambios en la forma de obtenerlos, por los resultados que reflejarán los ingresos en corto o largo plazo, como consecuencia de nuestra "Nueva Inversión".

CAPITULO IV

ORGANIZACION.

El objetivo de la organización es la adècuación, la precisión para darle funcionalidad a la estructura de la empresa, por lo que veremos su definición.

ORGANIZACION .

"Consiste en la estructuración técnica, de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elemento materiales y humanos de una entidad, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados".

En otras palabras, organizar supone concertar todas las actividades de la empresa y el personal que en ella trabajan, empezando por la planificación del trabajo para que con ello se reduzcan pérdidas de tiempo e insumos y así, aumentar los rendimientos.

En lo que concierne a nuestra investigación, planificaremos nuestros tiempos productivos y muertos. Para los tiempos productivos con el fin de poder obtener los rendimientos planeados, con el equipo y el material humano con que se cuenta sin olvidar los recursos financieros, evitando su malgasto. Previendo las eventualidades que puedan suscitarse, y de no presentarse dichas eventualidades será un ingreso extra.

Para los tiempos muertos, los utilizaremos para el desarrollo de las actividades personales y propias de los individuos, además de tomarlos para el servicio y mantenimiento de la unidad. Como lo veremos en el punto siguiente del PERSONAL.

CONTROL DE EXISTENCIAS.

Serán las acciones por medio de las cuales se irán almacenando los insumos necesarios, tanto de mantenimiento (especificaciones del fabricante), como accesorios adicionales de la unidad.

Previendo todo lo de uso continuo y así tenerlos en el momento oportuno en que se necesiten, para evitar contratiempos y malas adquisiciones por la falta de tiempo para escoger, precios bajos y de buena calidad. De esta manera nuestro dinero estará bien invertido tratando de reducir al máximo nuestros costos y erogaciones totales.

Por otra parte se debe marcar un stock de existencias para no exceder el abastecimiento evitando las malas adquisiciones de refacciones y accesorios para la unidad.

**ACONTINUACION SE ENUMERA LO MAS USUAL, EN
EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO:**

CUADRO IV-1

CONCEPTO	FRECUENCIA DE USO	CANTIDAD UNIDADES
Aceite	Cada 15 días	5 Litros.
Filtro de aceite	Cada 15 días	1 Pieza.
Aceite de trans- mición automática	Cada 2 meses	8 Litros.
Juntas	Cada 2 meses	1 Pieza.
Bujías	Cada 2 meses	8 Piezas.
Filtro de aire	Cada 15 días	1 Pieza.
Filtro de gasolina	Cada 15 días	1 Pieza.
Llanta	Cada 8 meses	1 Piezas.
Balatas	Cada 6 meses	8 Piezas.
Chicote y banda	Cada año	1 Pieza.

NOTA: LOS DATOS CONTENIDOS FUERON PROPORCIONADOS POR EL OPERADOR (DUEÑO), DE LA UNIDAD QUE SE TOMO PARA LA INVESTIGACION ADEMAS DE CONSIDERAR LAS ESTIPULACIONES DEL FABRICANTE, SIENDO ESTO PARA PREVENIR LAS EVENTUALIDADES ANTES MENCIONADAS.

EL EQUIPO.

Describiremos en primer término el equipo con que se cuenta para que conozcamos el panorama y el entorno de trabajo.

"EQUIPO"

- * Microbús HAVRE modelo 91, con máquina CHEVROLET 350 carrocería EUROCAR.
- * Capacidad para 27 pasajeros.
- * Tanque de combustible para 155 litros.
- * Margen de carga disponible 2,400 kilogramos.
- * Caja de herramientas.
- * Gato hidráulico.
- * Llanta de refacción.
- * Extinguidor.

Para un adecuado funcionamiento del equipo mencionaremos su periodicidad como; lo sugiere el fabricante, para ser este de tipo de mantenimiento fijo⁷.

- * Afinación de la unidad, cada 4 meses.
- * Servicio general (lavado y engrasado), cada mes.
- * Limpieza del carburador, cada 15 días.
- * Limpieza de carrocería exterior, cada mes.
- * Sistema eléctrico, cada mes.

En muchas ocasiones se pierden de vista detalles, por el descuido y falta de información, sobre el adecuado mantenimiento de una unidad de este tipo, debido a que estamos tan acostumbrados a que solamente, cuando llegua a fallar o al hacer ruidos poco comunes suponemos que algo no funciona bien y necesita mantenimiento o reparación.

Estos detalles son los que se deben cuidar y poner mayor atención pues como ya se describieron en el punto anterior las refacciones y la periodicidad son delicados. Con este énfasis evitaremos los mismos contratiempos que se han venido mencionando, en el presente capítulo, además de las descomposturas y accidentes que se pueden ocasionar por el mal uso y mantenimiento de la unidad.

PERSONAL Y TRABAJO .

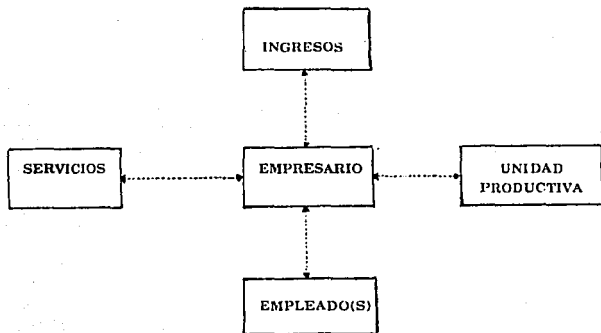
Hasta ahora hemos hablado sobre cosas materiales, y es turno de mencionar el elemento psicomotor esencial de todo negocio, como lo es el personal y su trabajo que desempeña.

Para identificar las características y factores que influirán en el tamaño de la empresa; veremos los elementos patrimoniales de trabajo del personal que laborará y que se empleará; determinando la especialización que tendrá y cuál efecto traerá, en los costos de operación, ya que éste será el elemento que moverá la empresa, como recurso humano. Se tomarán en cuenta las necesidades, tanto personales, familiares, sociales y de trabajo, por lo que buscaremos la forma de integrar todas estas funciones, en los horarios que sean los apropiados para su óptimo desempeño de sus funciones como por ejemplo; los días del "hoy no circula" para mantenimiento y limpieza, en las horas libres compra de refacciones.

A manera de comentario, definiremos el trabajo como, las actividades o tareas a desempeñar por un individuo o individuos, que prestan en forma dependiente o independiente sus servicios para recibir a cambio una retribución por dicha labor desarrollada.

El personal que se considerará para llevar a cabo las funciones de trabajo en nuestra empresa, les daremos un cargo o puesto y así asignarles una responsabilidad, llámesele dueño o empleado, para que una vez asignada esa responsabilidad, se les mencionarán cuales serán cada una de sus obligaciones, tanto organizacionales como legales, ésto para evitar inconformidades y omisiones entre los involucrados.

**CUADRO SINOPTICO DE INTERRELACION DE LOS
ELEMENTOS
DE LA EMPRESA, PARA EL PERSONAL Y SU TRABAJO.**



Para darle una firmeza y solidez a nuestra empresa formaremos un fondo de ahorro de contingencias (reserva legal), para solventar cualquier contratiempo de tipo humano o material, en accidentes o enfermedades e incluso como fondo de retiro, esto previéndolo con los remanentes que se obtengan, o destinando un porcentaje fijo cada mes, de acuerdo a las posibilidades existentes en su momento. Por otra parte este fondo de contingencias, bien pudiera llegar a servir para la adquisición de un motor nuevo o la nueva unidad según se presenten las circunstancias.

CAPITULO V

COMERCIALIZACION.

Será un breve estudio sobre la demanda del servicio y la posibilidad de ampliar nuestro mercado; ponderando la fuerza de la competencia e implantando la publicidad y midiendo la efectividad en atención a las líneas de indiferencia del usuario, del servicio ofrecido haciendo mención de lo que es la comercialización:

COMERCIALIZACION .

La podemos definir como: "El conjunto de reglas, métodos y procedimientos racionales, que ayudan a tomar decisiones con mayor probabilidad de éxito, para llevar hasta el último consumir un producto o servicio"¹³.

En términos prácticos tenemos que, será la forma en que nos ayudaremos, a poner en manos del consumidor el producto o servicio adecuado en el lugar preciso, en tiempo oportuno y al precio que esté dispuesto a pagar. Y esto se logrará con una adecuada investigación de nuestros usuarios. Podremos mezclar adecuadamente las variables de ablandamiento o masivas (servicio, publicidad y relaciones e imagen), y las variables de penetración o personalizadas, como la distribución de llevar acabo el servicio, promoción personal, promoción del servicio. A todo usuario .

¹³ SECOFI

Conozca su Industria y Mejorela

Pp.14

SELECCION DE SERVICIOS .

Como veremos en el punto del Precio y Costo, se describen todos y cada uno de los servicios que presta la Ruta 26, pero hay un detalle que se tiene que cuidar y este es; la competencia de la Ruta 1, que hace un recorrido de Izazaga a la Delegación de Tlalpan y viceversa, uniéndose las dos rutas en Huipulco, esto prácticamente es el mismo recorrido. También ya se mencionó que a las horas pico, hay suficientes usuarios al grado de ser insuficiente este servicio. Podemos ubicar las horas pico entre las 7:00 horas y las 10:00 horas y de las 15:00 horas a las 20:00 horas, en las otras horas no mencionadas, hay usuarios pero se puede decir que son pocos, similares a los que hay en vacaciones o días festivos (cuando se dicen pocos usuarios, hablamos de 5 a 27 pasajeros en todo el trayecto de ida y regreso, reeditando entre N\$ 15.00 y N\$ 20.00).

La Ruta 26 cuenta con 600 unidades, y la Ruta 1 cuenta con 450 unidades¹⁴, no todas son microbuses pues hay unas 100 combis entre ambas rutas, pero no dejan de ser competencia que se debe cuidar. Si se tiene cuidado en las frecuencias de circulación de las unidades que transitan a una hora, se ven las desproporciones de cuando hay suficiente pasaje y cuando no lo hay para ambas rutas.

Podemos decir que son muchas unidades y es cuando se dice que se van correteando. Sin embargo cuando es abundante el pasaje (a horas pico), sucede que faltan unidades por lo tanto se observa que no son suficientes para cubrir el servicio, aparentemente y lo que realmente sucede es que no hay un control, entre las salidas y llegadas tanto de una ruta y otra de tal forma que se hacen aglutinamientos de las unidades en diferentes puntos de la ruta y quienes saben de entre los operadores organizar sus vueltas y sus tiempos son los que en realidad aprovechan mejor dichos

¹⁴ Oficinas de la RUTA 26

Calle de Nardo N° 11 en Xochimilco

aglutinamientos con suficiente pasaje dándole al usuario un servicio adecuado y rápido, que es lo que se persigue a las horas pico y en general para el cuidado de combustibles y de la unidad, tratando de disminuir la contaminación con tantos acelerones y frenones que no sirven de mucho en el excesivo tráfico que hay. Lo peor del caso es que se les hace tan común a los operadores que no le toman, ni le dan la importancia que deben darle.

PUBLICIDAD .

La Ruta 26 no cuenta con promoción de los servicios que prestan (que como lo vemos en el cuadro VI-3, son bastante variables) y los usuarios cotidianos; son los que llegan a conocer el trayecto completo que hacen en cada uno de dichos servicios. Con lo que sí cuentan, es con mapas de las paradas que efectúan en su recorrido, que llevan pegados en sus ventanas y que les proporciona la Dirección General de Protección y Vialidad en forma gratuita¹⁵.

Pero ellos (operadores), no se preocupan por darse a conocer, que mucho bien les haría, para que aún más usuarios que usan otras rutas de transporte, se puedan interesar por este servicio y así ampliar su mercado. Y un punto que es de consideración es el hecho que, en Izazaga hace cruce con dos de las líneas del Metro en Pino Suarez de las más importantes y estas son la línea uno y la línea dos, trayendo consigo gran cantidad de usuarios.

¹⁵ Secretaría General de Protección y Vialidad del D.F.

Calle Uxmal N° 1354 esquina con División del Norte

Letreros gratuitos del 11 de noviembre de 1992

CAPITULO VI

LA CONTABILIDAD.

En este capítulo estableceremos los elementos básicos para llevar una contabilidad propia y adecuada. A nuestra empresa que ubicaremos dentro de la, "Micro o Pequeña Empresa". Con su entorno teórico y legal previniendo cualquier crecimiento, tanto de información como de operaciones que se realicen, de acuerdo a su capacidad productiva con la implantación de un buen sistema contable.

No olvidando que se inicia con un ente económico, teniendo personalidad jurídica propia a través de una actividad de servicio que combina recursos humanos, recursos materiales y capital; coordinados por una autoridad, que tomará las decisiones encaminadas a la consecución de los fines de dicha entidad. Para obtener recursos y satisfacer algunas necesidades sociales con su estructura y operación.

Para un buen control y administración de recursos, tomaremos bases teóricas contables para así poder obtener nuestra información de tipo financiera, que sea confiable cuando se requiera, en su oportunidad recurriendo al postulado de lo que es la contabilidad.

CONTABILIDAD FINANCIERA.

"Es la técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativamente expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos identificables y cuantificables que la afectan. Con el objeto de facilitar a los diversos interesados la toma de decisiones en relación a dicha entidad económica".⁶

Las características de la información contable, serán en base a: Su "Utilidad y Confiabilidad", que tendrá la información contable (financiera), pues su función es la de dar las bases, por la información que rinde en función a su oportunidad, objetividad, provisionalidad y verificabilidad que tendrá para la toma de decisiones.

Por otra parte tenemos a los principios de contabilidad, que dan las bases de identificación y delimitación al ente económico, las bases de cuantificación de sus operaciones y la presentación de la información financiera, cuantitativamente por medio de los "Estados Financieros".

CUADRO SINOPTICO DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.

Principios que identifican y delimitan al ente económico.	{	Entidad Realización Periodo Contable
Principios que dan las bases de cuantificación de las operaciones.	{	Negocio en Marcha Dualidad Económica Valor Historico Original
Principio que da la uniformidad a la información presentada.	{	Consistencia
Principios que regulan a los anteriores.	{	Revelación Suficiente Importancia Relativa

⁶ Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A. C.
Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
Pp. 13.

INSTRUMENTOS CONTABLES.

ENTORNO LEGAL.

Para efecto de conocer el nacimiento de los derechos y obligaciones que normarán la actividad a desarrollar en nuestra empresa haremos mención de las leyes y artículos que nos afectan directamente.

El día, 30 de marzo de 1993; se dieron a conocer las últimas "FACILIDADES ADMINISTRATIVAS" en el Diario Oficial De La Federación que corresponden a nuestro giro y en su Capítulo Sexto al texto dice:

FACILIDADES ADMINISTRATIVAS*

PERSONAS FISICAS CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES (MICROINDUSTRIA, SERVICIOS Y TRANSPORTE).

- 1a.- Los contribuyentes personas físicas, cuyos ingresos anuales durante 1992 no hubieran excedido de N\$ 400,000.00 y que vendan productos o presten servicios al público en general, podrán cumplir con sus obligaciones fiscales en el régimen simplificado, conforme a lo dispuesto en este capítulo, por las actividades empresariales a que se refiere esta regla.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

- 2a.- La diferencia entre entradas y salidas, sin incluir en estas últimas, los tres salarios mínimos de trabajadores o familiares que se pueden considerar como salidas, sin cumplir requisito alguno, se denomina ganancia para los efectos de este capítulo.

* Diario Oficial de la Federación.
Segunda Sección.
del 30 de marzo de 1993
Pp. 1

CONTRIBUYENTES QUE NO PAGAN EL IMPUESTO.

No pagarán el impuesto sobre la renta por las actividades a que se refiere la regla anterior, quienes obtengan una ganancia trimestral que no exceda de un monto equivalente a un salario mínimo elevado al año conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio, se señalan a continuación:

- I .- N\$ 4,878.80 para el área A.
- II .- N\$ 4,509.10 para el área B.
- III.- N\$ 4,068.10 para el área C.

Estas cantidades se incrementarán cuando se aumente el salario mínimo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, informara a los contribuyentes las nuevas cantidades de ganancia exenta trimestral.

OBLIGACIONES DE QUIENES NO PAGAN EL IMPUESTO.

- 3a.- Los contribuyentes a que se refiere la regla anterior, tendrán únicamente las siguientes obligaciones:
 - I.- Estar inscritos en el registro federal de contribuyentes.
 - II.- Llevar el cuaderno de entradas y salidas, y conservar el original de los documentos a que se refieren las siguientes fracciones de esta regla.
 - III.- Entregar a sus clientes copia de las notas de venta o servicio, siempre que exceda de N\$ 20.00.
 - IV.- Solicitar y conservar comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que usen en su negocio, cuando el precio sea superior a N\$ 500.00.

OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES QUE PAGAN EL IMPUESTO.

- 4a.- Quienes obtengan una ganancia trimestral superior al monto establecido en la regla 2a. de este capítulo, tendrán las siguientes obligaciones:
- I.- Estar inscritos en el registro federal de contribuyentes.
 - II.- Llevar el cuaderno de entradas y salidas, y conservar el original de los documentos a que se refieren las siguientes fracciones de esta regla.
 - III.- Entregar a sus clientes copia de las notas de venta o servicio, siempre que excedan de N\$ 20.00.
 - IV.- Solicitar y conservar por un período de cinco años, comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que usen en su negocio, cuando el precio de los bienes sea superior a N\$ 500.00.
 - V.- Para que procedan como salida la inversión de los automóviles que se destinen a la actividad, deberán ostentar en ambas puertas delanteras el nombre, denominación o razón social del contribuyente, con letras de 10 cm. de altura. El letrero deberá de ser de color contrastante y distinto del color del automóvil o podrá optar por llevar una propaganda de dimensiones similares. Los automóviles de nueva adquisición deberán tener el mismo color distintivo. El contribuyente podrá optar por utilizar el vehículo para su uso personal y en ese caso no será obligatorio que se guarde en un lugar específico fuera del horario de labores del negocio, asimismo, lo podrá asignar para que lo use determinada persona. Los contribuyentes que adopten esta opción, sólo podrán considerar como salida el 50 por ciento del valor del vehículo. Los vehículos de más de 10 pasajeros y aquellos cuya capacidad de carga sea superior a los 3,100 Kg. no estarán sujetos al cumplimiento de los requisitos que se señalan en esta fracción.

Los contribuyentes de este capítulo, podrán cumplir la obligación a que se refiere la fracción I, de las reglas 3a. y 4a. de este capítulo, por conducto de las agrupaciones a las que pertenezcan. En este caso dichas agrupaciones deberán presentar los formularios HRFC-1 por cada uno de sus agremiados ante la Administración Local de Recaudación, haciendo uso del buzón de recepción de trámites fiscales que corresponda al domicilio fiscal de los contribuyentes.

5a.- Los contribuyentes no tendrán que cumplir con las siguientes obligaciones:

I.- Presentar declaración anual. Sólo la presentarán cuando obtengan además de sus ingresos derivados por actividades empresariales, otros ingresos como salarios, honorarios o arrendamiento de inmuebles; también si desean hacer las deducciones personales por honorarios médicos, gastos hospitalarios, de funerales o de donativos.

II.- Presentar la declaración con información de sus 50 principales proveedores.

III.- Adquirir máquinas de comprobación fiscal. En el caso de que la autoridad fiscal se le asigne, será sin costo alguno para el contribuyente, mientras los ingresos que obtenga en el año se mantengan dentro del límite establecido para tributar conforme a este capítulo. En el ejercicio en que sus ingresos excedan el límite señalado, debe recurrir a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por concepto de derechos, la cantidad que establezca la Ley Federal de Derechos, vigente en el ejercicio de que se trate, o bien podrá adquirir la máquina de comprobación fiscal directamente del fabricante autorizado.

CUADERNO DE ENTRADAS Y SALIDAS .

6a.- Los contribuyentes deberán efectuar en su cuaderno de entradas y salidas, las anotaciones siguientes:

- I.- En la primera hoja de su cuaderno, los bienes que usen en su negocio al primero de enero de 1993, así como el valor comercial de los mismos, cuando estos no excedan de N\$ 500.00. Los contribuyentes que inicien actividades durante dicho año, determinarán el valor de los bienes a la fecha de inicio.
- II.- En la parte de entradas, el total de las ventas diarias o de los servicios prestados, así como cualquier otra entrada obtenida en el mismo día.
- III.- En la parte de las salidas, el total de las compras diarias, así como cualquier otra salida que hayan realizado en el mismo día. En el cuaderno de entradas y salidas, deberá estar empastado y numerado y sus anotaciones podrán efectuarse en forma global una vez por trimestre, dicho cuaderno no requiere de autorización o sello alguno por parte de las autoridades fiscales, toda vez que no es libro de contabilidad. Cuando los contribuyentes cuenten con ayuda de cómputo para llevar su cuaderno, las hojas computalizadas que se impriman para estos efectos podrán hacer las veces de cuaderno de entradas y salidas, debiendo empastar dichas hojas durante los meses de enero, febrero y marzo de 1994.

CALCULO DEL IMPUESTO .

- 7a.- Para calcular el impuesto sobre la renta que se pagará trimestralmente, se procederá como sigue:
 - I.- Determinará la ganancia trimestral a que se refiere la regla 2a. de este Capítulo.
 - II.- La cantidad a que se refiere la fracción anterior se localiza en las tablas de impuesto sobre la renta que publicará trimestralmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en las que se indicará la cantidad a pagar. Dicha tabla incluirá la deducción de los 3 salarios mínimos por familiares o trabajadores.

El importe a pagar se anotará en el formato de pago SHCP-1, y se pagará en los bancos autorizados. En caso de no existir instituciones bancarias autorizadas en la localidad, las declaraciones podrán enviarse por correo en pieza certificada a la Administración Local de Recaudación que corresponda al domicilio fiscal del contribuyente.

Los contribuyentes a que se refiere este capítulo deberán presentar esta declaración el día cuyo número sea igual al del día de su nacimiento, en el mes que corresponda de acuerdo a la primera letra del registro federal de contribuyentes, conforme a lo siguiente:

- a) Letras A a la G, durante los meses de mayo, agosto, noviembre, y febrero.
- b) Letras H a la O, durante los meses de junio, septiembre, diciembre y marzo.
- c) Letras P a la Z, durante los meses de julio, octubre, enero y abril.

Cuando el día de su nacimiento haya sido el 29, 30 o 31 y el mes en que tenga que efectuar el pago no contenga dicho día, deberá pagar el último día hábil del mes.

IMPUESTO AL ACTIVO .

8a.- No estarán obligados a pagar este impuesto, las personas físicas que realicen actividades empresariales, que tengan bienes afectos al negocio, cuyo valor no exceda de un monto equivalente a 15 veces el salario mínimo elevado al año, conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio fiscal, se señalan a continuación:

- I .- N\$ 73,181.70 para el área A.
- II .- N\$ 67,636.80 para el área B.
- III.- N\$ 61,021.35 para el área C.

Estas cantidades se incrementarán cuando se aumente el salario mínimo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, informará a los contribuyentes las nuevas cantidades. Tampoco estarán obligados al pago del impuesto al activo, las personas físicas que realicen actividades empresariales que en 1991 hubieran tenido bienes cuyo valor no haya excedido de un monto equivalente a 15 veces el salario mínimo de dicho ejercicio, elevado al año, conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio, se señalan a continuación:

- I .- N\$ 66,246.45 para el área A.
- II .- N\$ 61,234.80 para el área B.
- III.- N\$ 55,226.20 para el área C.

Cuando el contribuyente cuente con bienes inmuebles afectos a la actividad empresarial, podrá considerar el valor catastral del inmueble para efectos del impuesto al activo.

CONTRIBUYENTES QUE PAGAN EL IMPUESTO .

- 9a.- Las personas físicas que tengan bienes afectos al negocio, cuyo valor sea superior a las cantidades señaladas en la regla anterior, determinarán el impuesto sobre el excedente de las mismas, debiendo aplicar la tasa del 2%. El resultado se dividirá entre cuatro y esta cantidad se pagará trimestralmente, conjuntamente con el impuesto sobre la renta en su caso utilizando el mismo formato de pago SHCP-1.

OPCION DE NO PRESENTACION DE DECLARACION ANUAL .

- 10.- Los contribuyentes a que se refiere este capítulo, podrán optar por no presentar declaración anual de este impuesto. Esta opción sólo podrá ejercer cuando no se este obligado a la presentación de la declaración anual del impuesto sobre la renta, de conformidad con la fracción I de la regla 5a. de este capítulo.

CALCULO DEL IMPUESTO .

Los contribuyentes que están obligados a presentar declaración anual, determinarán el impuesto anual considerando el valor de los bienes que anotarán en la primera hoja de su cuaderno de entradas y salidas. Al total de dichos bienes se le aplicará la tasa del 2%.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

CONTRIBUYENTES QUE NO PAGAN EL IMPUESTO .

- 11 .- Por lo que se refiere al impuesto al valor agregado, no estarán obligados al pago de este impuesto, quienes en el año de 1992 hayan tenido bienes y obtenido ingresos, que no hubieran excedido respectivamente a las cantidades señaladas en la regla 8a. de este Capítulo y de un monto equivalente a 77 veces el salario mínimo elevado al año, conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio, se señalan a continuación:

- a) N\$ 375,666.05 para el área A.
- b) N\$ 347,202.25 para el área B.
- c) N\$ 313,242.95 para el área C.

Los contribuyentes a que se refiere esta regla deberán, durante 1993, solicitar comprobantes por todas las compras y gastos que efectúen que excedan de N\$ 20.00, y obtener y conservar, como mínimo, comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que usen en su negocio, cuando el precio sea superior a N\$ 500.00.

CONTRIBUYENTES QUE PAGAN EL IMPUESTO .

- 12.- Los contribuyentes que hayan obtenido durante 1992 ingresos y bienes que hubieran excedido a las cantidades señaladas en la regla anterior, deberán realizar pagos trimestrales de este impuesto, conjuntamente, en su caso, con los del impuesto sobre la renta y del impuesto al activo, en los mismos plazos y formatos.

Los contribuyentes a que se refiere esta regla, deberán efectuar las anotaciones en su cuaderno de entradas y salidas, distinguiendo las entradas a las del 0% o 10%, según corresponda. Sin embargo, podrán aplicar a sus ventas de cada trimestre, el por ciento en que las operaciones afectadas a cada una de las tasas, representan del total; en este caso harán la separación por tasas del impuesto, únicamente en los primeros siete días de cada trimestre.

OPCION DE NO PRESENTACION DE DECLARACION ANUAL.

- 13.- Los contribuyentes a que se refiere este capítulo, podrán optar por no presentar declaración anual de este impuesto. Esta opción sólo podrá ejercerse cuando no se este obligado a la presentación de la declaración anual del impuesto sobre la renta, de conformidad con la fracción I de la regla 5a. de este Capítulo.

Con la mención de las Leyes y Artículos, sólo son algunos de los mas importantes, pues faltan las Leyes y Reglamentos accesorios que son los que dan la esencia y profundidad a estos lineamientos.

Ahora que sólo se mencionan en forma enunciativa las obligaciones ya que son las que más nos afectan y por ello debemos tener más cuidado, debido a las repercusiones que pueden traer consigo el incumplimiento, omisión y violación de dichos ordenamientos.

Por este motivo se hizo mención en el inciso de " PERSONAL", pues queremos evitar malos entendidos e inconformidades ya que son varias las obligaciones, y más por ser en DINERO y es un desembolso que la mayor parte de los comerciantes desconocen por falta de información y de interés. Lamentablemente hasta que se nos requieren estas obligaciones, es cuando recurrimos a las fuentes de información y a los asesores en materia que nos puedan auxiliar.

DOCUMENTOS CONTABLES .

Para la implantación de un sistema contable sencillo, es necesario tomar en cuenta, ¿qué? y ¿cómo?, se van a registrar las operaciones de tipo contable, ya que el código Fiscal de la Federación menciona en sus artículos 28 y 30, de la obligación de tener dicha contabilidad, y sobre los registros que se asentaran en los libros que en su caso le correspondan, por otra parte los documentos necesarios para su contabilización de todas las operaciones que se realicen como lo son; sus comprobantes de cobro, cheques bancarios, nóminas, facturación (Ingresos), notas de crédito, facturas de compra, notas de crédito por compra, etc.

Por último se verán reflejadas todas y cada una de sus operaciones de la empresa, en su Estado de Resultados, y el Estado de Situación Financiera por el período o períodos que se requieran para conocer y evaluar. Para la toma de decisiones con toda oportunidad.

Ahora que nuestra empresa de investigación la encontramos enmarcada en la ley de Impuesto Sobre La Renta en su artículo 119-A que nos refiere al régimen simplificado con actividad empresarial.

Antes veremos los motivos y antecedentes que han influido para que nuestra actividad tenga ahora este tratamiento de tributación especial y además de las facilidades administrativas.

Era el año de 1990 y se iniciaba el cambio trascendental en el desempeño de las empresas dedicadas al servicio del transporte entre otros servicios y actividades que tributaban bajo otro régimen de tributación especial. La simplicidad que existía para determinar sus impuestos contrasta ahora con la existencia de un esquema fiscal más detallado.

Esta simplicidad se basa, en que estos contribuyentes gozaban de las bases especiales de tributación, conforme a la fracción X, de las disposiciones de vigencia anual para 1989, quienes cubrían una cuota anual, determinada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Mediante disposiciones de vigencia anual, dichas cuotas se pagaban en tres partes iguales, mediante declaraciones que presentaban en la Tesorería del Distrito Federal, durante los meses de mayo, septiembre y enero del siguiente año.

El cambio trascendental de tributación tiene su origen en la publicación que se dio a conocer por resolución miscelánea en el Diario Oficial de la Federación del día 28 de diciembre de 1989. Entre las cuales se incorpora en la Ley del Impuesto Sobre La Renta; un régimen llamado "Régimen Simplificado", estas disposiciones tienden a disminuir la evasión fiscal y a proponer que los contribuyentes de este supuesto adopten el régimen simplificado de contabilidad a efecto de facilitar su tratamiento hacia ser contribuyentes normales (Del Régimen General De Ley).

De tal manera para poder ver que si somos sujetos de este régimen tenemos que cumplir con las obligaciones básicas que marca el artículo 119-I¹⁰ y así poder llevar un registro sistemático de las operaciones de la empresa apegándose a la ley.

De las reglas del capítulo IV, V y VI, de la resolución que otorga facilidades administrativas del Diario Oficial de la Federación del día 30 de marzo de 1993.

¹⁰ Calvo nicolau enrique y Montes Suárez Eliseo.

Esta contabilidad consiste en llevar un control de las entradas y salidas, así como de las aportaciones de capital efectuadas.

Existen dos modalidades para llevar esta contabilidad, dependiendo de los ingresos obtenidos del contribuyente:

-Libro Normal; Para contribuyentes con ingresos de N\$ 300'000.00 a N\$ 600'000.00 obtenidos en el ejercicio anterior.

- Libro Simplificado; para contribuyentes con ingresos de N\$ 0.00 a N\$ 300'000.00, obtenidos en el ejercicio anterior.

Dichos ingresos se actualizarán de acuerdo a las reglas establecidas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 7 B.

LIBRO DE ENTRADAS Y SALIDAS SIMPLIFICADO .

En este tipo de registro, es mediante un libro simplificado, lo llevarán los contribuyentes con ingresos anuales que en 1991, no hubieran excedido de los N\$ 300'000.00. Este libro deberá de estar empastado, foliado y no requiere de sello de autorización por parte de las autoridades fiscales.

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público ha otorgado facilidades administrativas con el fin de que estos contribuyentes efectúen sus registros, bajo las reglas; regla 6a fracción I, II, III.

Acontinuación mostramos el diseño que se requiere para su presentación y registro.

CUADRO VI-1

REGISTRO PARA ENTRADAS .

1.- Prestamo familiar para enganche de la unidad	01/01/91	N\$ 20'000.00	0.00	N\$ 20'000.00
2.- Ingresos del mes de enero de 1991.	31/01/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
3.- Ingresos del mes de febrero de 1991.	28/02/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
4.- Ingresos del mes de marzo de 1991.	31/03/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
5.- Ingresos del mes de abril de 1991.	30/04/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
6.- Ingresos del mes de mayo de 1991.	31/05/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
7.- Ingresos del mes de junio de 1991.	30/06/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
8.- Ingresos del mes de julio de 1991.	31/07/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
9.- Ingresos del mes de agosto de 1991.	31/08/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
10.- Ingresos del mes de septiembre de 1991.	30/09/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
11.- Ingresos del mes de octubre de 1991.	31/10/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
12.- Ingresos del mes de noviembre de 1991.	30/11/91	N\$ 8,125.00	0.00	N\$ 8,125.00
13.- Ingresos del mes de diciembre de 1991.	31/12/91	<u>N\$ 8,125.00</u>	<u>0.00</u>	<u>N\$ 8,125.00</u>
	TOTAL	<u>N\$ 117,500.00</u>	<u>0.00</u>	<u>N\$ 117,500.00</u>

CUADRO VI-2

REGISTROS PARA SALIDAS.

1.- Pago del enganche de la unidad adquirida	01/01/91	NS 8.600.00	NS 11,400.00	NS 20,000.00
2.- Amortización de Pago de seguros	02/01/91	72.47	10.87	83.33
3.- Amortización de gastos de mantenimiento	31/01/91	635.14	95.27	730.41
4.- Amortización de compra de refacciones	31/01/91	1.434.21	215.13	1,649.34
5.- Pago del sueldo del operador	31/01/91	<u>912.50</u>	<u>0.00</u>	<u>912.50</u>
		NS 8.600.00	NS 11,400.00	NS 20,000.00
TOTALES		<u>3,054.32</u>	<u>21.27</u>	<u>3,375.58</u>

NOTA: Los datos contenidos en el presente cuadro provienen del cuadro III-1 y sólo se representa el mes de enero de 1991, para efectos prácticos y ejemplificativos, se tomaron los gastos generales como amortizaciones debido a que estos ya los consideramos como efectuados en la presente investigación y para que sea más fácil de comprender.

Para dar marcha en nuestro planteamiento, daremos la información de tipo contable que se tiene desde el primer ejercicio 1991, hasta el actual que es el de 1992, de tipo histórica como se muestra en los cuadros III-2 y III-3.

Para que posteriormente hagamos una planeación de tipo financiera, para que podamos cuantificar nuestras perspectivas de crecimiento, pero eso lo detallaremos en el capítulo de Evaluación Financiera.

COSTO Y PRECIO .

La importancia del conocimiento de los costos, es una de las partes esenciales para el éxito o el fracaso de cualquier negocio pues será la pauta que nos permitirá conocer a tiempo si los precios que ofrecemos con respecto a lo que producimos estamos obteniendo buenos beneficios, esto en función a los costos de funcionamiento del negocio.

La contabilidad de costos nos sirve para conocer :

- I.- Cuál es el costo unitario de un artículo, esto es lo que cuesta producirlo.
- II.- Cuál es el precio a que se debe vender.
- III.- Cuáles son los costos totales en que incurre la empresa.
- IV.- Cuál es el nivel medio de ventas, necesario para que la empresa no tenga utilidades, ni tampoco tenga pérdidas, este será el punto de equilibrio.
- V.- Qué volumen de ventas se necesita para obtener una utilidad deseada.
- VI. Qué se pueden disminuir los costos, sin afectar la calidad del artículo o servicio que se produce u ofrece.
- VII.-Cómo controlar los costos.

Conviene hacer mención de la clasificación, en los costos que emplearemos en la ejemplificación de nuestro caso, ya que será lo que nos permitirá identificar y limitar los procedimientos que emplearemos en el desarrollo de los puntos arriba mencionados.

EJEMPLO DE LOS COSTOS

$$\begin{array}{r} \text{COSTOS FIJOS.} \\ + \text{COSTOS } \underline{\text{VARIABLES.}} \\ \hline \text{COSTOS TOTALES.} \end{array}$$

LOS COSTOS FIJOS .

Son aquellas erogaciones que se llevan a cabo periódicamente y se puede decir que sólo se efectúan con el único transcurrir del tiempo, como por ejemplo:

- a). Rentas de locales.
- b). Salarios.
- c). Gastos de mantenimiento.
- d). Depreciaciones y amortizaciones.
- e). Seguros y fianzas.

Estos ejemplos son algunas de todas aquellas erogaciones que se tienen en forma constante y que de alguna forma u otra sabemos de su cantidad exacta, independiente de la cantidad producida.

LOS COSTOS VARIABLES.

Son las erogaciones que están directamente relacionados con la producción y las ventas de los bienes o servicios ofrecidos, y por motivo de la variación del volumen y cantidad utilizada para la producción de lo preestablecido o lo requerido en su momento, estos serán variables, como por ejemplo:

- a). Las materias primas.
- b). Sueldos a destajo o por servicios auxiliares en la producción.
- c). Servicios auxiliares,tales como; agua, energía eléctrica, combustibles, materiales auxiliares, refrigeración, entre otros.
- d). Comisiones.

La suma de los anteriores gastos, serán nuestros gastos totales incurridos en el desarrollo de nuestra actividad productiva. Los costos, son una parte importante por lo que ya vimos, que cualquier negocio dependerá de sus expectativas determinadas en función de esto y en dar un servicio o fabricar un producto además se necesitará:

- I.- Fijar precios y conocer con seguridad cuáles son sus expectativas de ganancia.
- II.- Descubrir cada uno de los elementos que tienen los costos más elevados, y tratar de reducirlos.
- III.- Determinar su efecto que tendrán, ciertas mejoras en sus costos al dar el servicio.

Con esto podemos conocer a tiempo, el movimiento de los precios tanto del ofrecido, como de los recibidos, pues conoceremos lo esencial.

Ahora bien, no debemos olvidar que sólo nos servirá como un medidor secundario, porque para lo que corresponde a la prestación de nuestro servicio. El precio está regulado por las disposiciones y control de precios que dicta el Departamento del Distrito Federal a través de la Dirección General de Autotransporte Urbano, pues apartir del día 11 de noviembre de 1991, entraron en vigor la lista de precios, que se espera que hasta fines de 1994 se mantengan de esta forma, y estos son los siguientes:

CUADRO VI-3

Más de 0 Km Hasta 5 Km \$	550.00
Más de 5 Km Hasta 12 Km	800.00
Más de 12 Km Hasta 17 Km	900.00
Más de 17 Km	1,100.00

Para los servicios nocturnos se incrementa en un 20%, adicional a estos precios de las 22:00 hrs. a las 06:00 hrs. del día siguiente.

NOTAS ACLARATORIAS

- 1.- En función a los ingresos, los determinamos como estándar a precios constantes, pues en promedio, al día un operador hace un recorrido de 5 vueltas (ida y regreso), en un tiempo de 10 a 12 horas efectivas, teniendo un ingreso promedio de N\$ 267.27 al día, esto es a razón de N\$ 53.45 por vuelta este promedio se hace por razones obvias, pues nó a toda hora es alto el pasaje (usuarios), en días festivos, vacaciones y el día de "hoy no circula", además de no poder saber a ciencia cierta cuantos pasajeros, viajan a cada uno de los precios que se mencionaron. Pero si podemos determinar nuestro precio real, en base a nuestro costo.

CUADRO VI-4

PRORRATEO COMPARATIVO DE LOS INGRESOS Y GASTOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991.

Ingresos		Ingresos	
Diarios	N\$ 267.12	por vuelta	N\$ 53.42
Gastos		Gastos	
Diarios	<u>169.07</u>	por vuelta	<u>34.28</u>
	<u>N\$ 98.05</u>		<u>N\$ 19.14</u>

Esto significa que, cada día se ganan N\$ 98.05 y N\$ 19.14 por vuelta, esto es sin considerar las mensualidades e intereses que se pagan, datos provenientes del cuadro III-1.

- 2.- Nuestros costos en el primer año, son muy elevados debido a la inversión inicial, que se hizo con la adquisición de la unidad. Para el segundo y el tercero año se irán disminuyendo, debido a la amortización de la deuda, pero con la desventaja que la unidad se encontrará más deteriorada y requerirá de un mayor mantenimiento.

3.- En esta Ruta; se prestan varios tipos de servicios, por Ejemplo:

CUADRO VI-5

<u>TRAYECTOS</u>		<u>PRECIO POR VIAJE</u>
Xochimilco-->	Izazaga (directo)	N\$1.70
Xochimilco-->	Izazaga (semi-directo)	1.10
Xochimilco-->	Izazaga (normal)	En base a tarifa
Xochimilco-->	Central de Abastos	1.70
Xochimilco-->	Taxqueña	0.90
Xochimilco-->	Huípulco	0.80
Izazaga----->	ESCA (Tepepan-Xochimilco)	1.10

La prestación de estos servicios, es optativo para cualquier operador porque realmente el único inconveniente es el que se tienen que formar para que, en su turno sea llenada su unidad y esto trae consigo una pérdida de tiempo, pues al día pueden perder una vuelta completa o más, pero seguro de que los viajes que se lleven a cabo serán al máximo de la capacidad de la unidad.

ANALISIS FINANCIERO DEL CASO PRACTICO.

El análisis lo podemos describir como la herramienta a través de la cual se obtendrán conceptos; que en forma aislada. No nos permite formar un juicio adecuado sobre las cosas. Y es a través del diagnóstico o de la interpretación, como se llegan a coordinar los conceptos, que en forma íntegra, darán la posibilidad de afrontar y/o resolver un problema.

Una vez ubicado el análisis podemos comprender mejor sus objetivos: Que son; el proporcionar información acerca de su "Solvencia, Liquidez, Apalancamiento y Rentabilidad", de los factores que integran una empresa y para ello requeriremos efectuar labores previas de análisis como son :

- I .- La determinación del alcance del mismo análisis.
- II .- Obtener información sobre la empresa.
- III.- Información externa que permita desarrollar el método de análisis más adecuado y agrupar los estados financieros.

Una vez que se conocen estos datos, se procederá a buscar un método de análisis que podemos utilizar, entre los siguientes; que satisfagan nuestros requerimientos:

METODOS DE INTEGRACION VERTICAL .

Estos métodos se les conocen también como "Estadísticos o de Comprobación Vertical", ya que muestra la relación cuantitativa, que existe entre dos renglones correspondientes a estados financieros, de un sólo ejercicio y los podemos clasificar de la siguiente forma:

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------------|
| I .- Razones. | VI .- Punto de equilibrio. |
| II .- Razones Simples. | VII .- Métodos gráficos. |
| III.- Razones Estándar. | VIII.- Método de barras. |
| IV.- Razones Mixtas. | IX .- Método de gráficas circulares. |
| V .- Porcientos Integrales. | X .- Método de gráficas escalonadas. |

MÉTODOS DE INTEGRACION HORIZONTAL .

Estos métodos se les conocen también con el nombre de "Dinámicos o de Comprobación Horizontal", ya que muestran la relación cuantitativa que existe entre los datos proporcionados por los estados financieros, de diferentes períodos sucesivos; analizando los cambios que sucedieron, y el analista está en la condición del poder proyectar todo lo que se puede llegar a realizar. Considerando todos y cada uno de los rubros que intervinieron en su análisis y en una forma objetiva, haremos una proyección adecuada. En los métodos de Integración horizontal tenemos los siguientes:

- I .- Estado de Origen y Aplicación de Recursos.
- II .- Estados Comparativos.
- III .- Estado de Cambios en la Situación Financiera.
- IV .- Estado de Flujos de Efectivo.
- V .- Tendencias.
- VI .- Control Presupuestal.
- VII .- Métodos Gráficos.

Los Métodos a utilizar son varios, pero aplicaremos sólo los que se apegan a nuestras necesidades.¹¹

¹¹ C.P. y L.A. Del Caso González Julio M.

Principales Métodos de Análisis Financieros.

Pp. 37. 65.

CASO

PRACTICO

El seguimiento que dimos a la elaboración del caso práctico, fué el tomar un ejemplo en particular del servicio de transporte concesionado, ya que actualmente han habido cambios de vehículos contaminantes e implantación de convertidores catalíticos que tratan de fomentar el transporte ecológico, en pro de la disminución de contaminantes excesivos.

El incremento de operadores por la adquisición de dichas unidades ha sido de consideración, por lo que a simple vista se puede corroborar y sobre todo por los comentarios que se llegan a escuchar, como usuario. Se puede uno percatar de la preocupación y en ocasiones hasta la angústia mostrada por los mismos operadores debido a los pagos que tienen que efectuar mes a mes por la unidad adquirida son elevados.

Recurrimos a un operador para conocer su situación, que como ya hemos visto a lo largo de la presente investigación, se nos facilito dicha información, lo más verídica posible, con datos y sucesos en el desempeño de su actividad. Con esto podremos evaluar la situación actual que viven algunos operadores, sino es que, la mayor parte que han invertido para la adquisición de unidades nuevas, además de tratar de incrementar sus ingresos por la mayor capacidad de pasaje con que cuentan estas nuevas unidades.

De esta forma tomamos los datos de adquisición de la unidad, características y especificaciones de esta, estas bases son tomadas comparativamente con las recomendaciones de mantenimiento del fabricante y las recomendaciones propias del operador, esto en PRO del máximo rendimiento y aprovechamiento de la unidad: En los dos primeros años de vida de la unidad (1991, 1992), consideramos todos sus datos históricos para poder elaborar sus resultados de dichos ejercicios.

Posteriormente elaboramos los estados financieros, determinandose en por cientos integrales las cifras de cada uno de los años para facilitar su representación de cada uno de sus rubros, así como el comportamiento de cada uno de estos años.

Esto sirvió de base para hacer las proyecciones de sus estados financieros estimados por los tres años siguientes. que como ya explicamos tomamos cinco años en base a la ley del Impuesto Sobre la Renta, por lo que corresponde a la vida útil del vehículo, además de considerar los índices de inflación que emite CIEEMX-WEFA, "Centro de Investigación Económetrica de México.- Wharton Econometric Forecast Associates, para tener cierta seguridad de que nuestras perspectivas serán las correctas porque estos centros de investigación económica son de las más reconocidas a nivel mundial. Esto cobra demasiada importancia en épocas inflacionarias, como lo son las que vivimos actualmente.

A continuación procedemos a elaborar los flujos de efectivo que son los que nos representan la liquidez con la que contamos o contaremos para los próximos años,

CUADRO VI-6

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
POR LOS EJERCICIOS DE 1992 Y 1991

CONCEPTO	1992	1991	VARIACIONES	PORCENTO INTEGRAL 92	PORCENTO INTEGRAL 91
INGRESOS POR SERVICIOS	N\$ 97.500,00	N\$ 97.500,00	0,00%	100,00%	100,00
VENTAS TOTALES	97.500,00	97.500,00	0,00%	100,00%	100,00
COSTO DE VENTAS	60.378,00	40.507,00	32,91%	61,93%	41,55
DEPRECIACION	15.200,00	15.200,00	0,00%	15,59%	15,59
UTILIDAD BRUTA	21.922,00	41.793,00	(90,64%)	22,48%	42,86
GASTOS DE OPERACION	4.823,39	6.002,54	(24,45%)	4,95%	6,16
UTILIDAD DE OPERACION	17.098,61	35.790,46	(109,32%)	17,54%	36,71
GASTOS FINANCIEROS	12.619,73	20.480,73	(62,29%)	12,94%	21,01
RESULTADO DEL EJERCICIO	4.478,88	15.309,73	(241,82%)	4,59%	15,70

Las variaciones más significativas, son las que se presentan en el costo de ventas, pues son el resultado de ajustes a los sueldos que consideramos pertinentes en las circunstancias como podemos verlos en el cuadro III-1, eran bajos los sueldos en 1991, y la gasolina se incremento su valor de N\$ 0,75 a N\$ 1,25, además de que se adiciono una vuelta más. Por último los intereses bajaron de acuerdo a la amortización pactada con la arrendadora, disminuyen gradualmente.

CUADRO VI-7

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO ESTIMADO

POR LOS EJERCICIOS DE 1993, 1994 Y 1995.

CONCEPTO	FACTOR INFLACIONARIO	FACTOR INFLACIONARIO	FACTOR INFLACIONARIO	PORCIENTO INTEGRAL	PORCIENTO INTEGRAL	PORCIENTO INTEGRAL
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
INGRESOS POR SERVICIOS	97,500.00	97,500.00	97,500.00	100.00%	100.00%	100.00%
VENTAS TOTALES	97,500.00	97,500.00	97,500.00	100.00%	100.00%	100.00%
COSTO DE VENTAS	66,536.56	74,121.73	82,571.61	68.24%	76.02%	84.69%
DEPRECIACION	15,200.00	15,200.00	15,200.00	15.59%	15.59%	15.59%
UTILIDAD BRUTA	15,763.44	8,178.27	(271.61)	16.17%	8.39%	(0.28%)
GASTOS DE OPERACION	4,233.82	2,608.70	0.00	4.34%	2.68%	0.00%
UTILIDAD DE OPERACION	11,529.62	5,569.57	(271.61)	11.83%	5.71%	(0.28%)
GASTOS FINANCIEROS	8,689.23	2,608.70	0.00	8.91%	2.68%	0.00%
RESULTADO DEL EJERCICIO	2,840.39	2,960.87	(271.61)	2.91%	3.04%	(0.28%)

Los factores inflacionarios, son aplicados en base a índices facilitados por "CIEMEX - WEFA" para efectos prácticos, sin olvidar el reconocimiento que tienen dichas instituciones (Centro de Investigación Económica de México - Wharton Econometric Forecast Associates, Siendo los más apegados a lo que puede suceder en nuestra economía para los tres años siguientes basado en los datos históricos de 1992 presentado en el cuadro anterior VI-6. Actualizando únicamente el costo de ventas por ser el rubro más variable.

NOTA:

Como se puede observar, no incluimos los impuestos porque la administración de la ruta, hace la presentación de las declaraciones fiscales por cada uno de los operadores estimándose una cuota estandar para todos sus miembros ya que en ocasiones tienen resultados de utilidades y pérdidas con varios altibajos, facilitando que exista la proporción y la equidad en el pago de impuestos para cada uno de sus miembros. Pero como sabemos tenemos que apegarnos a los lineamientos establecidos para este régimen, mostrados en las facilidades administrativas de la página N° 30, calculándose de acuerdo a tablas actualizadas trimestralmente publicadas por la SHCP, no correspondiéndonos pagar impuestos, por la bajas utilidades obtenidas.

CUADRO VI-8

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO

POR LOS EJERCICIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992 Y 1991

CONCEPTO	1992	1991	VARIACIONES	PORCIENTOS INTEGRALES DE 1992	PORCIENTOS INTEGRALES DE 1991
ACTIVO CIRCULANTE					
CAJA	1.116,14	5.973,50	(5,27%)	1,21%	4,60%
INTERESES POR AMORTIZAR	8.689,22	21.308,96	(13,68%)	9,42%	16,42%
L.V.A. POR ACREDITAR	6.842,52	11.665,91	(5,23%)	7,42%	8,99%
TOTAL DE ACTIVO CIRCULAN	16.647,89	38.948,37	(24,17%)	18,05%	30,02%
ACTIVO FIJO					
*** PLACAS CONCESIONADAS	30.000,00	30.000,00	0,00%	32,52%	23,12%
EQUIPO DE TRANSPORTE	76.000,00	76.000,00	0,00%	62,39%	58,57%
DEPRECIACION DE EQUIPO DE TRANSPORTE	(30.400,00)	(15.200,00)	(16,48%)	(32,95%)	(11,71%)
TOTAL DE ACTIVO FIJO	75.600,00	90.800,00	(16,48%)	81,95%	69,98%
SUMA TOTAL DE ACTIVO	92.247,89	129.748,37	(40,65%)	100,00%	100,00%
PASIVO CIRCULANTE					
ACREEDORES DIVERSOS	10.000,00	15.000,00	(11,78%)	10,84%	11,56%
DOCUMENTOS POR PAGAR	22.466,67	22.466,67	0,00%	24,35%	17,32%
INTERESES POR PAGAR	9.992,61	14.512,69	(10,65%)	10,83%	11,19%
IMPUESTOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL DE PASIVO CIRCULAN	42.459,28	51.979,36	(22,42%)	46,03%	40,06%
PASIVO FIJO					
DOCUMENTOS POR PAGAR		22.466,67	(52,91%)	0,00%	17,32%
INTERESES POR PAGAR		9.992,61	(23,53%)	0,00%	7,70%
TOTAL DE PASIVO FIJO	0,00	32.459,28	(76,45%)	0,00%	25,02%
SUMA TOTAL DE PASIVO	42.459,28	84.438,64	(98,87%)	46,03%	65,08%
CAPITAL CONTABLE					
CAPITAL SOCIAL	30.000,00	30.000,00	0,00	32,52%	23,12%
RESULTADO DEL EJERCICIO	4.478,88	15.309,73	(0,22)	4,86%	11,80%
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR	15.309,73		0,31		
TOTAL DEL CAPITAL SOCIAL	49.788,61	45.309,73	0,09	53,97%	34,92%
SUMATOTAL DE PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	92.247,89	129.748,37	(0,41)	100,00%	100,00%

*** Las placas ccesionadas, adquieren un valor meramente comercial, pues la oferta y la demanda es la que da su valor. Debido a que al momento de adquirir estas placas unicamente se pagó por los derechos de la concesión del uso de las placas.

CUADRO VI-9

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO

POR LOS EJERCICIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993, 1994 Y 1995

CONCEPTO	1993	1994	1995	PORCIENTOS INTEGRALES DE 1993	PORCIENTOS INTEGRALES DE 1994	PORCIENTOS INTEGRALES DE 1995
ACTIVO CIRCULANTE						
CAJA	(5.379,70)	10.389,87	25.318,26	(9,34%)	18,69%	45,77%
INTERESES POR AMORTIZAR	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
I.V.A. POR ACREDITAR	2.608,70	0,00	0,00	4,53%	0,00%	0,00%
TOT. ACTIVO CIRCULANTE	(2.771,00)	10.389,87	25.318,26	(4,81%)	18,69%	45,77%
ACTIVO FIJO						
PLACAS CONCESIONADAS	30.000,00	30.000,00	30.000,00	52,06%	53,97%	54,23%
EQUIPO DE TRANSPORTE	76.000,00	76.000,00	76.000,00	131,88%	136,72%	137,39%
DEPRECIACION DE EQUIPO DE TRANSPORTE	(45.600,00)	(60.800,00)	(76.000,00)	(79,13%)	(109,37%)	(137,39%)
TOTAL DE ACTIVO FIJO	60.400,00	45.200,00	30.000,00	104,81%	81,31%	54,23%
SUMA TOTAL DE ACTIVO	57.629,00	55.589,87	55.318,26	100,00%	100,00%	100,00%
PASIVO CIRCULANTE						
ACREEDORES DIVERSOS	5.000,00	0,00	0,00	8,68%	0,00%	0,00%
DOCUMENTOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
INTERESES POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
IMPUESTOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
TOT. PASIVO CIRCULANTE	5.000,00	0,00	0,00	8,68%	0,00%	0,00%
PASIVO FIJO						
DOCUMENTOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
INTERESES POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL DE PASIVO FIJO	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
SUMA TOTAL DE PASIVO	5.000,00	0,00	0,00	8,68%	0,00%	0,00%
CAPITAL CONTABLE						
CAPITAL SOCIAL	30.000,00	30.000,00	30.000,00	52,06%	53,97%	54,23%
RESULTADO DEL EJERCICIO	2.840,39	2.960,87	(271,61)	4,93%	5,33%	(0,49%)
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	19.788,61	22.629,00	25.589,87			
TOTAL DEL CAPITAL SOCIAL	52.629,00	55.589,87	55.318,26	91,32%	100,00%	100,00%
SUMATOTAL DE PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	57.629,00	55.589,87	55.318,26	100,00%	100,00%	100,00%

CUADRO VI-10
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

FUENTES DE EFECTIVO	CIFRAS HISTÓRICAS		CIFRAS ESTIMADAS PARA		
	1991	1992	** 1993 110,20%	** 1994 111,40%	** 1995 111,40%
AUMENTOS O DISMINUCIONES DEL EJERCICIO ANTERIOR					
INVERSION INICIAL	20.000,00	5.973,50	1.116,14	(5.379,70)	10.389,87
INGRESOS POR SERVICIO	97.500,00	97.500,00	97.500,00	97.500,00	97.500,00
TOTAL DE LAS FUENTES DE EFECTIVO	117.500,00	103.473,50	98.616,14	92.120,30	107.889,87
APLICACIONES DE EFECTIVO					
GASTOS MMTQ.(COSTO)	40.507,00	60.378,00	66.536,56	74.121,72	82.571,61
GASTOS GENERALES	6.002,54	4.823,39	4.233,82	2.608,70	0,00
GASTOS FINANCIEROS	20.480,73	12.619,73	8.689,23	0,00	0,00
PAGO DEL ANTICIPO DE LA UNIDAD	20.000,00				
PAGO DE LAS MENSUALIDADES	19.536,23	19.536,24	19.536,24		
PAGO DEL PRESTAMO	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	0,00
TOTAL DE APLICACIONES DE EFECTIVO	111.526,50	102.357,36	103.995,85	81.730,42	82.571,61
AUMENTOS O(DISMINUCIONES) EN EL EFECTIVO	5.973,50	1.116,14	(5.379,70)	10.389,87	25.318,26

En base a los estados financieros, tomamos los datos para la elaboración de los presentes flujos de efectivo, considerando que en el régimen simplificado, tomamos de base estos flujos para la determinación del impuesto sobre la renta, ya que se maneja su determinación en base a entradas y salidas, que para efectos prácticos son los presentes flujos.

No se determino el impuesto, porque no nos ubicamos dentro de cualquiera de las cantidades previstas por dichas tablas, puesto que en el año de 1991, no pagaban impuesto los contribuyentes que tuvieran ganancia trimestral de hasta N\$ 5'200.00 y para nuestro caso en particular los dos primeros ejercicios son (91,92), de ganancia mínima.

Por lo anterior decimos que los impuestos no afectan la situación actual de los flujos, por no tener salidas por este concepto.

** En los años estimados son presentados en decimales tomando la unidad para considera la actualización neta, aplicada unicamente a los gasto de mantenimiento (costo), y estos porcentajes son los que tomamos de CIEMEX-WEFA, como ya se explico anteriormente.

CUADRO VI-10

METODO DE VALOR PRESENTE NETO

	AÑOS DE LA INVERSION	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO
	INVERSION ORIGINAL	20.000,00
	AÑO 1	5.973,50
	AÑO 2	1.116,14
	AÑO 3	(5.379,70)
	AÑO 4	10.389,87
	AÑO 5	25.318,26
	SUMA	37.418,08
	PROMEDIO DE LOS FLUJOS	7.483,62
	PERIODO DE RECUPERACION	2,67250482

TASA DE DESCUENTO QUE SERA APLICADA 38%

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

PERIODO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR AL 38%	VALOR PRE SENTE DE LOS FLUJOS	FACTOR AL 17%	VALOR PRE SENTE DE LOS FLUJOS	FACTOR AL 16%	VALOR PRE SENTE DE LOS FLUJOS
AÑO 1	5.973,50	0,7246	4.328,64	0,8547	5.105,55	0,8621	5.149,58
AÑO 2	1.116,14	0,5251	586,09	0,7305	815,35	0,7432	829,47
AÑO 3	(5.379,70)	0,3805	(2.047,03)	0,6244	(3.358,93)	0,6407	(3.446,56)
AÑO 4	10.389,87	0,2757	2.864,80	0,5337	5.544,56	0,5523	5.738,22
AÑO 5	25.318,26	0,1998	5.058,59	0,4561	11.547,91	0,4761	12.054,28
SUMA	37.418,08	2,1058	10.791,08	3,1993	19.654,45	3,2743	20.324,99

POR INTERPOLACION

16%	20.324,99	20.324,99	20.000,00
17%	19.654,45	20.000,00	19.654,45
	670,54	324,99	345,55

324,99/670,54 0,48%

345,55/670,54 0,52%

TASA INTERNA
DE RENDIMIENTO 16,52%

Una vez obtenida la información referente a flujos, podemos determinar la suma total de estos y así poder obtener el período de recuperación, esto es posible gracias a los ingresos son constantes y los gastos los tomamos totales, anualmente para después amortizarlos mensualmente.

Por lo anterior, los promedios de flujos de efectivo, por los cinco años, dos históricos y tres estimados, engañosamente nos refleja un período de recuperación de 2 años 8 meses, que son bajos (91 y 92) y negativo en el 3º año, mostrando saldos positivos importantes a partir del cuarto año. Cuando se ve claramente la recuperación de lo invertido.

EVALUACION FINANCIERA .

Con la información financiera obtenida en nuestro análisis financiero observamos que los resultados de operación de los dos primeros ejercicios (históricos del cuadro VI-6), son positivos. A su vez que los tres siguientes ejercicios (ver cuadro VI-7), son estimados y presentan una disminución gradual, lo que hace suponer hablando en términos contables que la empresa va hacia la quiebra por las pérdidas que empieza a presentar.

Por otra parte, los flujos de efectivo muestran resultados contrarios, a los resultados de estos ejercicios (ver cuadro VI-10), porque en el mismo período muestra un incremento ascendente teniendo como inconveniente, el hecho que son a largo plazo, en vista que los tres primeros ejercicios existe la deuda del arrendamiento financiero, afectando directamente a la liquidez, no olvidando que dicho arrendamiento es con opción a compra.

Estos resultados comparados reflejan su infactibilidad, ya que cuando calculamos su período de recuperación nos percatamos, que es de dos años, ocho meses y los resultados reales de este análisis, arrojan en su planteamiento mostrado que los dos primeros años (91 y 92), son bajos como lo podemos apreciar en el cuadro VI-11 y el tercer año(93), hasta es negativo, para posteriormente en 94 y 95 arrojar incrementos sustanciales positivos.

Con esto podemos concluir, que la empresa será rentable a largo plazo, hablando del cuarto año en adelante. Esto en función única de los flujos de efectivo, esto es una buena liquidez.

Con esto decimos que no es aceptable este tipo de inversión, considerando que el cálculo de la tasa interna de rendimiento presenta un 16.51%, esta cantidad es inferior a la que se paga en los tres primeros ejercicios que es del 38%, teniendo un costo financiero mucho mayor al que se espera recibir en los próximos cinco años.

No obstante que consideramos las variaciones habidas, en las tasas de interés de los diversos instrumentos de inversión bancaria¹², que son mayores a los reportados por nuestra tasa interna de rendimiento. Aunque muestran tendencias a la baja en los años de 1991 y 1992, de dicho instrumentos

¹²

Revista Econofinanzas.

octubre 1993, N° 176

Pp. 5 a 11.

CAPITULO VII

COOPERACION EMPRESARIAL Y ALGUNAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

UNIONES DE CREDITO .

La estrategia seguida por el Gobierno Federal, la constituye un proceso de modernización delineado en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Este establece las políticas y líneas de acción necesarias para atacar de raíz los problemas que obstaculizan la modernización del país, y que impiden la realización de los objetivos planteados para poder competir con éxito en el mercado mundial.

Uno de estos objetivos es el desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana, pues representan un elemento de gran relevancia en la estructura productiva del país.

Una de las acciones prioritarias la constituyen todas aquellas medidas que proporcionan apoyo a estas industrias. Nacional Financiera, S.N.C. como banca de desarrollo y principal promotora de la industria en México, promueve este tipo de organizaciones, a través de su labor de extensionismo, con el fin de crear un efecto multiplicador en las soluciones de problemas comunes a la Micro, Pequeña y Mediana industria.

Las uniones de crédito en México,¹² son una figura jurídica que se originó con la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932. Son organizaciones auxiliares de crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales; o bien a la combinación de dos de ellas (mixtas), y que por medio de su cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica). Están reguladas por la Ley Organizaciones Y Actividades Auxiliares de Crédito y operan mediante autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional Bancaria.

En el funcionamiento y ámbito administrativo de un negocio, depende en gran parte de las estrategias y experiencias en la búsqueda y obtención de recursos, llámensele materiales o monetarios. Significa desde el punto de vista financiero, hacerse llegar "FINANCIAMIENTO " para el logro y desarrollo de sus operaciones y sin lugar a dudas, buscar el o los medios más seguros de obtenerlos y para ello necesitaremos de un buen conocimiento, en cuanto a los diferentes instrumentos existentes y medios que con ellos se pueden obtener, siempre y cuando tengamos y hagamos las consideraciones pertinentes en cuanto a su manejo. Podemos clasificarlas de la siguiente manera:

FINANCIAMIENTO INTERNO .

Será aquel que se obtendrá por sus ingresos captados, de sus ventas o servicios que constituyen su principal fuente de ingreso o generadora de recursos.

¹² Nacional Financiera

Uniones de Crédito

Pp.5

Esto será reflejado por la autosuficiencia de una empresa financiable, en cuanto a mayores captaciones del ingreso, en comparación con los egresos. Este indicador es vital, pues nos permitirá registrar los niveles de solvencia y capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos.

Otra forma interna de financiamiento, es la reinversión de utilidades, siendo una de las formas más convenientes; ya que consiste en la reinversión de las utilidades generadas, esta mecánica se puede establecer como una política permanente. Esto colocará a la empresa en el camino de convertirse en un negocio importante, en constante expansión y con estructura financiera sólida, que evita la intervención de personas ajenas a la administración y permite operar de manera independiente las gestiones de la misma. Sus aportaciones son; los mecanismos por medio de los cuales representan el capital de los socios, entre otros como; productos financieros y de la utilización de las amortizaciones y la depreciación.

Las aportaciones se generarán, cuando los socios entreguen recursos para incrementar el capital de la empresa. Este tipo de aportación no resulta onerosa pues no son gravadas por intereses, por lo que no se afecta la liquidez del negocio.

Las reservas constituyen otra fuente interna de financiamiento, estas las podemos identificar en nuestra reserva acumulada para la depreciación de nuestra maquinaria y equipo, que puede ser utilizada mientras llega el momento de sustituir las instalaciones productivas, existe un problema, en el que mientras se encuentran inhabilitados los equipos, estará la suma de recursos disponibles para efectuar las disposiciones necesarias. Se considerarán además los procesos inflacionarios de los costos de reposición, porque en ocasiones suelen ser mayores a los previstos. No obstante otra de las políticas que se pueden implantar en el negocio es el poder ser autosuficiente.

En vista de las necesidades de recursos, el empresario precisará de planear el manejo de sus fondos existentes y de los que requiere así como, la identificación de las fuentes idóneas para su obtención y los demás aspectos, que influirán de manera decisiva en el funcionamiento y desarrollo de una empresa.

Para la presente empresa los puntos anteriores sería los medios apropiados, pero al ser personas físicas sus posibilidades son menores y es la única forma que no cueste tanto por ser una gran parte de empresas familiares y como se muestra en el análisis financiero la provisión de la depreciación es la que podemos utilizar por las expectativas que se tienen para la adquisición de una unidad nueva.

FINANCIAMIENTO EXTERNO.

Al referirnos a fuentes externas de financiamiento estamos hablando de recursos ajenos de lo que es nuestro negocio que pueden provenir de diversas fuentes, como puede ser de: Proveedores, Bancos, Bolsa de Valores, Fideicomisos, o Fondos de Fomento, Inversión Privada, entre otras.

PROVEEDORES .

Esta forma de financiamiento es de las que más comúnmente se utilizan y sin que se considere como tal, debido a que por su temporalidad corta para la adquisición de materias primas, insumos, refacciones o equipo utilizado en la operación normal de funcionamiento y operación para poder producir lo que se vede y con ello obtener los recursos necesarios para su pago, por dicho período de espera, por parte del proveedor.

Este tipo de crédito puede representarnos, desembolsos extras si no se liquidan en su oportunidad, por los intereses moratorios que se llegan a cobrar. No obstante y en ocasiones también se otorgan descuentos por pronto pago, si se pagan antes de su vencimiento del crédito.

SISTEMA FINANCIERO .

Esta es una de las formas más importantes por su amplia gama, en tipos de crédito con que opera. Estos tipos de crédito tiene el inconveniente de que se involucra una garantía, además de su estricta exigibilidad con que operan.

Este sistema es estricto desde la solicitud del crédito, que se inicia con los requisitos que se piden y por este motivo se le restringe a la micro y pequeña empresa.

Por otra parte estas unidades productivas generalmente no son aceptadas como sujetos de crédito, principalmente por que sus índices de solvencia, no son muy buenos, carecen de información contable, además de la frecuente presentación incorrecta de sus impuestos, no cuentan con avales y además que a los bancos no les resultan redituables las operaciones de bajos montos, por los gastos administrativos en que incurrir y por si fuere poco, este uso de capital ajeno tiene un costo real alto (interés) para poderse utilizar.

INVERSION PRIVADA .

Esta modalidad surge por las necesidades recíprocas de las personas que quieren tener productivo su dinero, y las personas que requieren de capital fresco para la activación y funcionamiento óptimos de las operaciones primarias, sin embargo se tiene que compartir lo propio, no obstante que se puede hacer una selección minuciosa de los posibles integrantes, con el objeto de que no sean un problema y un inconveniente al momento de tomar las decisiones, se puede hasta cierto punto perder el control de nuestra autonomía operacional debido a los montos de inversión recibidos.

BOLSA DE VALORES .

La venta de acciones entre el público en general, es otra de las opciones que se tienen para la obtención de dinero fresco, sin embargo esta forma de financiarse es más difícil de alcanzarse, en lo que respecta a la micro y pequeña empresa debido a los requisitos que se necesitan cubrir para cotizar en bolsa ya que sus ingresos deben ser lo suficientemente apropiados; además de su buena organización, para que se garantice a los posibles compradores y se aseguren de la recuperación pronta de su inversión y un buen rendimiento en las utilidades, que esta pueda llegar a generar.

Esta forma de financiarse es muy conveniente porque no se pierde el control de la empresa pero como ya se dijo anteriormente, es muy difícil poder cotizar en bolsa, sobre todo para el tipo y giro de nuestra empresa, porque no contamos con una infraestructura grande y competitiva.

FONDOS DE FOMENTO .

Los Fideicomisos los constituye el Gobierno Federal, que principalmente manejan el Banco de México y Nacional Financiera para los diversos sectores económicos. Su funcionamiento se destina a la canalización de los recursos crediticios, con mejores condiciones en cuanto a los intereses, períodos de amortización, períodos de gracia, comisiones, entre otras garantías, en función de las ofrecidas por los otros instrumentos financieros. Considerando que dichos organismos trabajan estrechamente con las sociedades nacionales de crédito, pero con la ventaja de funcionar y operar los créditos en forma especializada, apoyando a las nuevas y pequeñas empresas para impulsarlas y fomentar su crecimiento según lo establecen los planes de desarrollo del país.

Como hemos observado las alternativas son varias, lo difícil es tomar la mejor opción de las expuestas anteriormente, teniendo cada una de estas sus propias ventajas y desventajas.

Siendo conveniente buscar, una buena asesoría. Actualmente los hay por parte de grupos especializados, como los que presta Nacional Financiera en sus denominados "Negocentros"¹⁴, dichos organismos facilitan la asesoría para estructurar administrativamente y operativamente a las empresas micro y pequeñas, especialmente para que tengan acceso a todo este tipo de créditos antes mencionados, teniendo una buena infraestructura

¹⁴ Centro NAFIN.

Insurgentes Sur N° 1971.

Plaza Inn. Nivel Fuente.

CAPITULO VIII

APOYOS DEL GOBIERNO FEDERAL.

Esta forma de financiamiento preferencial que ofrece el Gobierno Federal consiste en la operación de canales de apoyo para desarrollar la industria pequeña y mediana; esto es por medio de fondos de fomento, con el objeto fundamental de proporcionar a través de la Banca de Segundo Piso, créditos tasas y plazos accesibles a los empresarios de pocos recursos.

Sin embargo; estos funcionan a través y por conducto de la Banca de Primer piso como lo son: Los bancos comerciales, ahora Sociedades de Crédito en S.A. De los más conocidos tenemos:

FOGAIN: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña¹⁷, dicho fondo ofrece créditos de habilitación y avío, refaccionarios, así como hipotecarios. Estos ofrecen facilidades, accesibles para todos los empresarios que normalmente ya tienen un capital o patrimonio en operación por que según informe Nacional Financiera, a través de una circular el pasado mes de Abril de 1993, que el Gobierno se encontraba en espera de de nuevos créditos, por parte del Banco Mundial debido a la gran necesidad de este tipo de créditos.

¹⁷ SECOFI

Apoyo Financiero a la Industria Mediana y Pequeña.

Cuaderno N° 7. Pp. 23

Por lo pronto se encontraban en espera de turno los nuevos solicitantes. Así como la solicitud de mayores requisitos, no obstante que si se hacen estudios de proyectos de inversión se verá, que estos créditos, no son tan baratos y lo que sí es notorio son los periodos de gracia y los periodos de pago.

FONEI: Fondo de Equipamiento Industrial, este se encarga de alentar la eficiencia en la producción de bienes para la industria y servicios, por medio de la inversión e incrementar las capacidades instaladas o aprovechar la modernización en los programas de largo plazo.

Actualmente existen actividades encaminadas para el fortalecimiento de las capacidades productivas, éstas las presentamos en forma enunciativa porque el giro que desempeñamos no nos beneficia en gran cosa; pero que son detalles que debemos tomar en consideración pues en un momento dado que queramos o tengamos necesidades de crecer y expandernos nos serán de gran utilidad en el futuro. Así tenemos:

- El Fomento a la creación y desarrollo de bolsas de tecnologías transferibles, y residuos industriales.
- Diagnósticos en núcleos industriales para generar procesos de desarrollo tecnológico.
- Apoyo para que la industria mediana y pequeña utilicen los servicios que ofrecen las firmas de ingeniería y consultoría nacionales.

Como este tipo de programas existen otros más por parte del gobierno, a través de sus diferentes secretarías y dependencias que asiten a los pequeños empresarios ya que en la mayoría de las veces, no hay la suficiente información de estos apoyos de desarrollo.

Entre otras cosas, tenemos otros instrumentos crediticios de fondos Estatales para la promoción a la microindustria local.

Como ya se vio, ofrecen asistencia técnica; además de las garantías y avales hasta de un 100 % de los financiamientos proporcionados por las instituciones de crédito como los que ofrece NAFINSA (ofrecimientos a gran escala por parte de Nacional Financiera), que aporta los capitales de riesgo a las empresas, en la participación accionaria, entre otros tipos de apoyos (técnicos y operativos).

También contamos con los estímulos fiscales. Que no hay gran cantidad ni variedad pero que de alguna forma deberemos tomar en cuenta. El 22 de enero de 1986, se dio a conocer a través del Diario Oficial de la Federación, la implantación de Certificados de Promoción Fiscal por parte del Gobierno Federal (CEPROFIS), estos tienen vigencia de cinco años, que otorgan un descuento en el pago de impuestos a través de compensación.

Estos estímulos los administra la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Esta compensación de impuestos, resulta de la inversión que se haga en la construcción de naves industriales, por la generación de empleos y por la adquisición de maquinaria y equipo, variando el porcentaje de acuerdo al tamaño de la empresa (dando prioridad a las más pequeñas).

Ultimamente a razón de todas las reformas fiscales que se venían haciendo año con año el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ha dado a conocer las facilidades administrativas para el pago de impuestos, en primer término; para que no sea tediosa su formulación y elaboración en dicho pago además de que se dijo que ya no habrán cambios sustanciales en las leyes Hacendarias, ya que con la firma del Tratado de Libre Comercio es la única forma de dar seguridad a los nuevos inversionistas extranjeros.

Una vez expuestas y descritas brevemente las formas de apoyo por parte del Gobierno Federal y otras unidades descentralizadas. Es importante tomar en cuenta todas o al menos la mayor parte de las consideraciones y planes que existen para los próximos meses y años.

Por parte de las autoridades ya que nuestras expectativas, estarán intrinsecamente relacionadas y dependerán en forma directa de lo que decidan las autoridades, referentes a la economía del país y sobre todo del Distrito Federal, ya que como recordaremos que en el año de 1989 se dio a conocer el "Pacto de Solidaridad Económica", (PECE). Esto ha traído consigo, la octava concertación de dicho pacto y como se ha mencionado en la introducción de la presente investigación, sólo se mencionaron algunos planes, pero ahora el domingo 3 de octubre de 1993 se firmó la renovación del; "Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo", trayendo cambios significativos para todos los sectores productivos del país, y para nuestras expectativas algunos puntos nos conciernen en forma directa. El 11 de noviembre de 1991, se acordó en forma verbal que los precios de los pasajes por parte del servicio público concesionado no se incrementarían hasta el año de 1994 y ahora con la firma del presente pacto traerá bastantes consecuencias consigo que nos involucrarán para el desarrollo de nuestra actividad.

Como apoyo y estímulo: A nuestra consideración, el documento textual es de vital importancia en todo su contenido, además que, nuestras estimaciones las basamos en factores económicos CIEMEX-WEFA (Centro de Investigación Econométrica de México-Wharton Econometric Forecast Associates). Coincidiendo en forma proporcional ya que los precios reales con los estimados traen una diferencia considerable, pero creemos que es justo, para tener cierta holgura para prever las finanzas personales, hablando propiamente del tema de nuestra investigación. A continuación tenemos el texto completo del Pacto:

PACTO PARA LA ESTABILIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y EL EMPLEO .18.

Las partes firmantes, después de analizar la evolución del proceso de estabilización durante el término de la concertación vigente, reconoce que el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo.

Desarrollado a partir de los esfuerzos iniciales de concertación del Pacto de Solidaridad Económica y del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, ha logrado resultados positivos y alentadores, como lo demuestran los siguientes hechos:

- A. La tasa de inflación, por primera vez desde 1972, se ubica ya en el rango de un sólo dígito y dada su trayectoria descendente, se espera que al término de 1993 alcance un nivel cercano al 7 por ciento, cifra que representa la vigésima parte de la inflación registrada en 1987. Este descenso de la inflación genera confianza y certidumbre sobre el comportamiento de la economía, elimina distorsiones y ha hecho posible la recuperación gradual, si bien a partir de una base baja, del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores.
- B. El proceso de ablandamiento de la inflación, ha tenido lugar al tiempo que el índice de disponibilidad de mercancías en el país se ha mantenido en niveles de pleno abasto.
- C. La estricta disciplina en el manejo de las finanzas públicas ha permitido cumplir con los lineamientos de la Ley de Ingresos y el Presupuesto de Egresos de la Federación y alcanzar un superávit financiero. La disciplina fiscal y presupuestal ha reforzado el proceso de estabilización y hecho posible la disminución de la deuda pública, logrando

¹⁸ El Nacional

de esta forma liberar importantes recursos financieros para el impulso y desarrollo de las actividades de los sectores privado y social.

- D. La rápida reducción de las tasas de inflación, aunada a la solidez financiera del sector público, ha creado un marco propicio para la estabilidad cambiaria y la baja gradual de las tasas de interés. Actualmente las tasas de interés del mercado son menores en una tercera parte a las que prevalecían al firmarse el PECE el 20 de octubre pasado (92).
- E. El cumplimiento de las metas presupuestales se ha traducido en la canalización de los recursos gubernamentales, en montos sin precedente en la historia moderna del país, al gasto social en educación, salud, desarrollo urbano y erradicación de la pobreza extrema.
- F. Como resultado de la apertura comercial y del proceso de desregulación, el sector productivo se encuentra en un profundo proceso de cambio estructural que ha traído consigo, de manera transitoria, un menor crecimiento de la producción y del empleo. El menor ritmo de la actividad económica observado, también refleja el estancamiento relativo de las economías de nuestros principales socios comerciales. Sin embargo, la inversión pública y privada de los años recientes y el crecimiento de la productividad deberán traducirse en una permanente y sólida recuperación.
- G. La política económica ha puesto énfasis especial en apoyar a las empresas medianas y pequeñas en el proceso de incorporación a mercados más abiertos y competitivos. Para este fin se han puesto en marcha programas que facilitan el acceso al crédito oportuno y a la asistencia técnica; se han creado mecanismos mediante los cuales las autoridades participan, junto con empresas y trabajadores, en el diseño y financiamiento de la capacitación y desarrollo del personal; y se ha avanzado en el proceso de desregulación y simplificación administrativa.

H. El comportamiento de las variables del sector externo, confirma los avances en materia de modernización y aumento en competitividad del aparato productivo. De este modo, pese a un contexto internacional recesivo, las exportaciones manufactureras están aumentando a un ritmo seis veces superior al del crecimiento de nuestros principales mercados extranjeros. Apartir de este diagnóstico, las partes firmantes del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo han acordado la conveniencia de suscribir un nuevo Pacto a la luz de los siguientes;

CONSIDERANDOS:

1. Que la concertación constituye un instrumento eficaz de coordinación de los esfuerzos de la sociedad para enfrentar y resolver los retos que impone la estabilidad de la economía interna y alcanzar una plena inserción de la economía mexicana en el proceso de globalización.
2. Que ha bajado la inflación de manera considerable y se ha logrado la meta de un sólo dígito. Lo anterior permite proponer, como objetivo para 1994, la convergencia de la inflación a un nivel similar al de nuestros principales socios comerciales.
3. Que la evolución reciente de la actividad económica es reflejo del entorno internacional y del cambio estructural por el que atraviesa el país. En consecuencia, se reconoce que la reactivación de la producción y del empleo requieren de un esfuerzo concertado entre los sectores, apoyado en medidas inmediatas para elevar la productividad y la calidad en todas las ramas económicas.
4. Que el hecho de contar con un superávit fiscal y haber reducido considerablemente el nivel de endeudamiento del sector público, abre espacios para que el Gobierno propicie la reactivación económica y apoye acciones encaminadas a promover el empleo y a mejorar el nivel de vida de la población, sin que ello implique quebrantar la estricta disciplina en el control presupuestal.

5. Que en atención a los principios y metas establecidos por el acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, es necesario intensificar los esfuerzos para crear una nueva cultura de eficiencia y calidad, que permita a las empresas elevar su competitividad y a los trabajadores alcanzar niveles de vida superiores.
6. Que frente al objetivo de elevar la eficiencia de las actividades del sector agropecuario, resulta necesario instrumentar mecanismos que permitan el desarrollo de mercados más flexibles para sus productos y que al mismo tiempo promuevan la elevación del nivel de vida de los campesinos.

ACUERDOS:

1. El nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 1994.
2. El Gobierno Federal integrará un programa de política económica para 1994, que permita crear las condiciones para alcanzar una meta de inflación de 5 por ciento con una recuperación gradual y sostenible de la actividad económica.
3. El Gobierno Federal ratifica su compromiso de mantener una estricta disciplina en las finanzas públicas. Este compromiso se verá reflejado en la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación que el Ejecutivo Federal someterá al H. Congreso de la Unión y en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación que someterá a la H. Cámara de Diputados, correspondiente a 1994.
4. El Gobierno Federal utilizará los márgenes presupuestales que se derivan del esfuerzo de ajuste llevado a cabo en los últimos años para introducir medidas que induzcan una reactivación de la economía. Estas medidas habrán de traducirse en un presupuesto equilibrado en 1994.
5. A solicitud del movimiento obrero y con el propósito de mejorar la equidad del sistema tributario, el Ejecutivo Federal enviará al H. Congreso de la Unión una iniciativa de reformas a la Ley del

Impuesto Sobre la Renta que modifique, con retroactividad al 1o. de octubre de 1993, el régimen de acreditamiento del Impuesto Sobre la Renta a las personas físicas. Con esta medida se incrementará el ingreso disponible de los trabajadores que perciban menos de cuatro salarios mínimos, siendo el beneficio proporcionalmente mayor para los trabajadores que se ubican en los estratos de ingresos más bajos.

En consecuencia, los trabajadores con ingresos de un salario mínimo recibirán un incremento en su ingreso disponible, que en ningún caso será menor del 7.5 por ciento, pudiendo llegar hasta un máximo de 10.8 por ciento, en función de la proporción que representen las prestaciones sociales en su ingreso total. Finalmente, como resultado de estas modificaciones, se elevará a 2.0 veces el salario mínimo, el nivel de ingreso por debajo del cual los trabajadores no pagarán Impuesto Sobre la Renta.

6. Con el objetivo de fortalecer la posición financiera de las empresas y de este modo contribuir al mantenimiento de la planta productiva y del empleo:

a) El Gobierno Federal se compromete a otorgar a todos los contribuyentes, sin autorización previa, a partir del 1o. de octubre, la posibilidad de efectuar el pago a plazos de sus impuestos Federales adeudados, entre los que se encuentra el Impuesto al Activo. Esta facilidad incluirá los impuestos que debieron haberse pagado en los últimos seis meses del año anterior y las contribuciones del ejercicio en curso, exceptuando los créditos de los tres meses anteriores al mes en que se ejerza la opción.

b) Con el objeto de apoyar la inversión en proyectos de larga maduración se pondrá a consideración del H. Congreso de la Unión, una reforma de la Ley del Impuesto al Activo para ampliar de 5 a 10 años el periodo de acreditamiento de dicho gravamen. También, a partir de la fecha de esta concertación, se redefinirá el momento de inicio de operaciones para empresas del sector hotelero, así como el periodo preoperativo por unidad hotelera. Esta medida será retroactiva al 1o. de octubre de 1993.

- c) A fin de que las empresas puedan aumentar su competitividad por medio de una mayor capitalización y del acceso al financiamiento en condiciones más favorables se someterá a la consideración del H. Congreso de la Unión, en el próximo periodo ordinario de sesiones, una reducción por dos años a la tasa de un impuesto del 15 por ciento que debe retenerse por operaciones de endeudamiento con bancos extranjeros y con establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito del país, para ubicarse en 4.9 por ciento, siempre que se trate de países que no se consideren refugios fiscales. Esta medida se propondrá con efecto retroactivo al 1o. de octubre de 1993.
 - d) Para promover la competitividad de las empresas a través de la armonización del sistema tributario en materia de depreciación de vehículos a los estándares internacionales, se someterá al H. Congreso de la Unión, una reforma, para elevar el porcentaje máximo de deducción anual para este tipo de inversiones que se efectúen a partir del 1o. de octubre de 1993, de 20 a 25 por ciento.
 - e) A fin de apoyar el esfuerzo que realizan las empresas por invertir en instalaciones y equipo para prevenir y controlar la contaminación ambiental y la conversión de combustibles pesados a gas natural, se incluirá en la iniciativa antes mencionada una modificación a la Ley del Impuesto sobre la Renta, para incrementar la deducción de las inversiones que por este concepto se efectúen en cualquier lugar del país a partir del 1o. de octubre de 1993, elevando el por ciento máximo autorizado anual de 35.0 a 50.0 por ciento.
7. Con el propósito de impulsar la competitividad de la planta productiva, el Gobierno Federal se compromete a enviar en la iniciativa de reformas, una modificación al Impuesto sobre la Renta para reducir, con retroactividad al 1o. de octubre de 1993, la tasa de dicho impuesto, del 35.0 al 34.0 por ciento.

8. Con este mismo propósito, y para alcanzar en 1994 la meta de inflación que los mexicanos nos hemos propuesto, los precios y tarifas del sector público seguirán fijándose atendiendo a criterios de competitividad y estabilidad. En el caso particular de la electricidad de uso doméstico y comercial, a partir de la firma de la presente concertación, disminuirá el ritmo de deslizamiento mensual de sus tarifas de tal forma que su incremento acumulado en un año no exceda del 5 por ciento. Asimismo, fuera de las zonas fronterizas, el precio promedio ponderado de las gasolinas reducirá su desliz, de modo que éste no rebase el límite de 5 por ciento en 12 meses.

Los precios públicos de los principales insumos que ofrece el sector público, se reducirán en la proporción que permita alinearlos cabalmente a su referencia internacional, de esta forma:

- * Se permitirá el acreditamiento contra cualquier Impuesto Federal del 20 por ciento del precio del diesel para uso industrial a partir del 5 de octubre de 1993. Adicionalmente, el precio de este combustible se reducirá en otro 20 por ciento mediante el acreditamiento del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, medida esta última, que será sometida a consideración del H. Congreso de la Unión, retroactivo al 1o de octubre de 1993.
- * En el caso del diesel marino, además de la reciente baja de 20 por ciento en promedio en su precio, se otorgará una deducción adicional de otro 20 por ciento, vía el acreditamiento antes mencionado del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, también con retroactividad al 1o. de octubre de 1993.
- * Se bajarán las siguientes tarifas del servicio de suministro de energía eléctrica de alta tensión: Horaria a Nivel Subtransmisión y Transmisión (HS, HT), Horaria a Nivel Subtransmisión y Transmisión de Larga Utilización (H-SL, H-TL). Asimismo, se crean las opciones tarifarias de Demanda Contratada e Interrumpible (I-15). La reducción promedio de

las tarifas citadas, incluyendo la opción de interrumpibilidad, es de 14.8 por ciento. Estas medidas entrarán en vigor el martes 5 de octubre de 1993.

- * Se reducirán las tarifas del servicio ferroviario de carga en un promedio ponderado de 10 por ciento, mientras que el precio del servicio aeroportuario disminuirá en horarios de baja densidad, con el fin de que la tarifa promedio alcance una reducción del 18.1 por ciento. Ambas medidas entrarán en vigor el martes 5 de octubre de 1993.

Se ha estimado que el efecto agregado de las medidas acordadas para promover la oferta nacional descritas en éste y en el numeral previo de esta concertación es equivalente a 1.5 por ciento del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

9. El sector empresarial conviene, en el ámbito de sus facultades, en repercutir en menos precios de ventas las reducciones en los costos de insumos públicos y el descenso de la tasa del impuesto sobre la renta acordados en esta concertación. El sector empresarial reconoce que, al adoptar esta estrategia, contribuirá al logro de tres objetivos esenciales en que descansa la concertación nacional: primero, alcanzar niveles inflacionarios semejantes a los de nuestros principales socios comerciales; segundo, aumentar el poder adquisitivo de los salarios; y tercero, mejorar la competitividad del aparato productivo nacional y su participación en el mercado frente a los productos internacionales. En tal virtud, las partes firmantes de esta concertación convienen en formar una Subcomisión cuyo objetivo será lograr la integración más eficiente entre la industria, el comercio y otros servicios, evitando el intermediarismo con el propósito de abatir los precios. La subcomisión habrá de informar periódicamente a la Comisión Nacional de Seguimientos y Evaluación. Y presentará un avance dentro de los primeros 30 días naturales, contados apartir de la firma de esta concertación.

10. El sector empresarial, se compromete a mantener los niveles de pleno abasto en todos los bienes y servicios que genera.
11. En cuanto a la política cambiaria, se acuerda mantener la fórmula vigente a partir de la última concertación.
12. El Gobierno se compromete a continuar y fortalecer el proceso de desregulación de la actividad económica, con el objeto de remover los obstáculos que generen ineficiencias, para propiciar una mayor competencia e inducir reducciones de costos en todos los ámbitos de la actividad económica.

Para este propósito, se solicitará de los gobiernos estatales que presten atención especial a las medidas de desregulación y que, a través de las comisiones locales de seguimiento del PECE, den seguimiento a dichas acciones; en particular, las referidas a los requisitos de apertura y operación de empresas, y al transporte de carga y pasajeros a nivel urbano e interurbano.

El Gobierno Federal continuará promoviendo reformas legales y administrativas, para la actualización del marco normativo en materia de inversión extranjera y propiedad industrial. Asimismo, se continuará impulsando el comercio exterior y el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas, y los programas sectoriales de productividad.

El Gobierno Federal gestionará ante los organismos financieros internacionales la obtención de recursos en las mejores condiciones para apoyar los esfuerzos de las empresas en la capacitación de sus trabajadores a través del programa CIMO, así como para financiar sus inversiones en modernización tecnológica.

13. Las autoridades se comprometen a aportar recursos adicionales en condiciones financieras favorables, así como a explotar mecanismos institucionales novedosos para promover programas de vivienda y facilitar el acceso a vivienda digna a un mayor número de trabajadores.

14. Los sectores obrero, empresarial y el Gobierno recomendarán a sus respectivos representantes ante la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos determinar, la fórmula para otorgar a dichos salarios el incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, adicionalmente a un incremento igual a la inflación esperada en virtud del presente Pacto. Dicho incremento tendrá vigencia a partir del primero de enero de 1994.
15. En sus revisiones de contrato colectivo, integrales o salariales, los sectores obrero y empresarial promoverán que las negociaciones contractuales salariales y los incrementos a los sueldos se resuelvan conforme a la inflación esperada resultante de la presente concertación. Lo anterior será independientemente de que, a nivel de cada centro de trabajo y dentro de la más amplia libertad de las partes, se convenga otorgar adicionalmente; y en cumplimiento de lo dispuesto en la fracción XIII de artículo 123 Constitucional, reglamentada en los artículos 153-A y relativos de la Ley Federal del Trabajo, bonos o incentivos de productividad y calidad, vinculados a los indicadores específicos de productividad laboral que determinen en cada caso las organizaciones de trabajadores y las empresas.

En las negociaciones en curso los sectores obrero y empresarial podrán optar por el criterio seguido en la concertación inmediata anterior, o por el que se establece en la actual concertación.

16. El Gobierno Federal, a través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, apoyará a las organizaciones obreras y empresariales, que así lo soliciten, en la realización de seminarios y eventos de capacitación sobre sistemas de medición de la productividad.
17. Con el objeto de consolidar la estabilidad económica e impulsar la competitividad que requiere la planta productiva para fomentar un crecimiento sostenido del empleo y el

fortalecimiento de los ingresos de la población trabajadora. los sectores obrero, campesino y empresarial. Y el Gobierno se comprometen a:

- * Redoblar su esfuerzo por incrementar de manera sostenida la productividad global de la economía, dentro de los principios y lineamientos del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad.
 - * Continuar y profundizar el cambio estructural iniciado, mediante la conjunción de acciones y la concertación de compromisos a nivel de ramas de actividad económica.
 - * Promover entre sus organizaciones, la necesidad de fomentar activamente la productividad a nivel de centros de trabajo y de concertar convenios específicos en la materia.
18. Para apoyar a los productores del campo, a fomentar que adopten nuevas tecnologías, se asocien y dediquen su tierra a la actividad productiva que más les convenga en el contexto de una economía abierta, para incrementar la competitividad de las cadenas agropecuarias y agroindustriales, y para lograr que los consumidores tengan acceso a alimentos a menor precio, el Gobierno Federal establecerá un programa de apoyos directos al sector, bajo la coordinación de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.
19. La concertación social ha permitido logros significativos. La reafirmación, por parte de todos los sectores, de su voluntad por conjuntar esfuerzos para alcanzar el progreso económico y el desarrollo social se ve reflejada en este Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo. El PECE constituye un testimonio más de la unidad y solidaridad de todos los mexicanos. Se procurará que las entidades federativas hagan suyo este acuerdo de concertación, bajo el liderazgo de los titulares del Poder Ejecutivo de dichas entidades.

Se firmó este acuerdo en la residencia oficial de Los Pinos, el día 3 de octubre de 1993, ante el C. Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS.

CONCLUSIONES.

Al concluir la presente investigación y en vista de los resultados obtenidos, tanto de análisis financiero como el práctico determinamos que la unidad tendrá una vida larga y productiva siempre y cuándo prevalezcan las condiciones de mantenimiento que hemos planteado en el desarrollo de la presente investigación, en beneficio de la sociedad (comunidad), como del dueño mismo, porque además de ser productiva se evitará dar un mal servicio a los usuarios, así como la disminución de emisiones contaminantes, cumpliendo con esto, con uno de los objetivos de la ciudadanía. Pensando posteriormente en crecer y ampliar el giro del negocio, pero como una compañía, con personalidad jurídica independiente, hablando de crear una Sociedad Anónima, Sociedad Civil, Sociedad Cooperativa, etc. Para buscar mayores beneficios de esta infraestructura deseada, debido a que los beneficios que traerá la unidad serán a largo plazo, siendo una fuente de empleo y de ingresos que en la actualidad se necesita en nuestro país, por la carencia de estos empleos. Siendo un medio de desarrollo personal y de autorealización desde el punto de vista empresario, considerando que se adquirirá un patrimonio propio y siendo su propio empleador sin olvidar que se debe ser consistente y cuidadoso de sus recursos para continuar llevando una planeación y administración de su patrimonio.

Los números obtenidos en el análisis financiero sirven para una correcta toma de decisiones indiscutiblemente, pero hay factores internos y externos, que influyen en forma determinante para

cambiar esas decisiones, pues nosotros consideramos que en la presente investigación, los factores existentes en el desarrollo de esta actividad son mas favorables. de lo que los mismos numeros reflejan, porque el desarrollo de una actividad vista como trabajo y siendo una forma de supervivencia y de satisfactor de las necesidades primarias de todo individuo, lleva a la busqueda de una estabilidad, socio-económica sin importar el grado de estudios o preparación profesional para el desempeño de una actividad, como tantas otras.

Visto desde otro punto de vista es que este servicio es un gran negocio, si se tiene el suficiente capital y las suficientes ganas para trabajar, ya que al igual que todo trabajo representa un gran sacrificio y dedicación, porque además de absorber demasiado tiempo requiere de muchos cuidados. Estos cuidados son los que determinarán nuestra estancia en el mercado competitivo, refiriéndonos al buen estado y larga vida de la unidad.

Resumiendo; es muy caro el costo que se paga por la unidad, cuando no se cuenta con capital fijo ya que lo obtenido, apenas es suficiente para ir pagando el valor de la unidad, así como sus intereses y apesar de que en la actualidad (1993), han bajado las tasas de interés, pero no es suficiente y ahora que si se desea invertir. Sus frutos serán a muy largo plazo, como lo demostro nuestro análisis financiero pues nuestros períodos de recuperación son demasiado largos y la tasa interna de rendimiento muy baja, respecto a lo esperado y lo pagado es por esto, que no conviene cambiar el motor ni pensar en comprar otra unidad y que realmente sucede lo contrario, debido a que al estar dentro del negocio y estar en juego el patrimonio familiar; así como ser el único medio de sustento para sus hogares (de los operadores) se ven en la necesidad de seguir adelante con el mal funcionamiento de la unidad ya que también la consideran como la única fuente de trabajo que tienen. Estas personas a lo largo de su vida, van recogiendo lentamente los frutos de su esfuerzo, debido a la experiencia que adquieren en la práctica, pues ellos buscan la posibilidad de ahorrar al máximo sus recursos, siendo sus propios mecánicos, además de no usar el mantenimiento que aquí se mencionó tanto del fabricante como de las experiencias de otro operadores.

SUGERENCIAS .

Antes de iniciar cualquiera negocio se debe investigar a fondo el mercado que existe para el desarrollo de dicho negocio para tener la certidumbre, que tarde o temprano se recuperará lo invertido, considerando los factores internos o externos que podrá o no modificar el desarrollo de la actividad deseada, los podemos sintetizar en los siguientes puntos.

- será la única fuente de trabajo ?
- será la única fuente de ingreso ?
- se requiere algún tipo de especialización ?
- será estable el negocio en cuanto a su permanencia ?
- necesitará administrar los recursos monetarios y materiales.
- ser consistente y cuidadoso.

Para iniciar un negocio de este tipo se requiere de un gran capital y por ende se sugiere hacer alianzas de varios inversionistas y comprar unidades de contado e ir se turnando para la adquisición de nuevas unidades a través de contratos, y así dar cumplimiento a este apoyo o bien formar las Uniones de Crédito, que pueden hacer las personas que cuentan con el capital suficiente que hay en dicha ruta.

Otra recomendación que requiere todo trabajo, es el de ser ordenado y disciplinado de no hacerlo así costará el capital invertido; respecto al caso que nos concierne, ya que se acostumbra a no darsele el mantenimiento apropiado a la unidad, trayendo consigo descomposturas tanto en el sobre peso y la mala lubricación por falta de aceites y aditivos.

En ocasiones por el afán de obtener mayores ingresos dan a trabajar las unidades, trayendo consigo el obvio desgaste acelerado, pero además; el inevitable maltrato del operador auxiliar hacia la unidad, ya que éste trata de sacar al máximo la cuota diaria, que tiene que entregar al dueño de la unidad, en lugar de gastar su dinero para componerlo o darle mantenimiento a la unidad, por otro lado el dueño debe de hacerse responsable del mantenimiento de la unidad ya que el es el único interesado de su

patrimonio y nadie se la va a cuidar mejor que el mismo: aunque el operador que lo trabaja debería de hacerlo, por ser también su fuente de ingresos. Y es por esto, que se recomienda no darse a trabajar la unidad, al menos mientras se termine de pagar.

Se sugieren hacer volantes para hacerle publicidad y propaganda a todos los servicios prestados porque mucha de la gente no conoce el servicio normal y sobre todo los servicios especiales. Por último es conveniente crear un fondo o reserva para contingencias porque en este trabajo se está bajo un constante riesgo de tener accidentes.

Por último tomamos en consideración las necesidades que parten del requerimiento de un servicio, que es el de transportarse rápido y comodamente, para propiciar el uso del transporte público y de esta forma se disminuya el tráfico y se mejore la vialidad, además de la disminución de contaminantes en el ambiente, para que sea acorde a los precios ofrecidos por este servicio.

BIBLIOGRAFIA.

- a) Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión.
Serie Naranja del Fondo Editorial de la Facultad de Contaduría y Administración.
Edición 1989.
Pp. 17, 19, 29, 36.

- b) Guía para la Presentación de Proyectos.
Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social.
Editorial SIGLO XXI.
México 1991, Edición N° 19.
Pp. 13 a 17, 24, 34.

- c) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
Editado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
Editorial del IMCP.
México 1987.
Pp. 13 a 16.

- d) Anuario de Estadísticas del Distrito Federal.
Publicado por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
Edición 1991.
Pp. 51.

- e) Principales Metodos de Análisis Financieros.
C.P. y L.A. Julio M. Del Caso González.
Fondo Editorial Serie Roja. UNAM.
Primera Edición.
México 1988.
Pp. 37, 65.

- f) El Presupuesto.
Dr. Cristobal Del Rio González.
Editorial ECASA.
Primera Edición.
México 1988.
Pp. I-10, I-16.
- g) Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para Bienes de Capital.
L.A. Ernestina Huerta Rios.
L.C. Carlos Siu Villanueva.
Editado por el I.M.C.P
México 1991
Pp. 30, 94, 100, 105.
- h) Breviario Fiscal THEMIS.
Lic. y C.P. Enrique Calvo Nicolau.
C.P. Eliseo Montes Suárez.
Editorial THEMIS.
México 1993.
Título IV, Capítulo VI, Sección II, Artículo 119-A.

REVISTAS Y FOLLETOS DE CONSULTA.

- a) Periódico Interno de RUTA-100.
Publicado por el Organismo de Comunicación Interna de RUTA -100.
Números 2, 3, 4.
Publicación quincenal de septiembre (2 y 3) y octubre (4) de 1989.
Pp. 14, 14, 14.

- b) Guía para el Empresario. Colección de Temas de Administración para la Microindustrias.
Volumen de: Producción y Costos.
Volumen de: La Empresa y EL Empresario.
Volumen de: La Contabilidad en la Empresa.
Publicación de Nacional Financiera.
México 1990.

- c) Revista Expansión.
Agosto 19 de 1992.
Publicación quincenal.
Pp. 25.

- d) Revista Econofinanzas.
Asesoría Financiera y Económica.
Número 176, de octubre 1993.
Publicado en Monterrey, Nuevo León.
Publicación quincenal.
Pp. 5 a 11.

- e) Serie temática de la Industria Mediana y Pequeña N° 3.
Políticas de fomento a la industria mediana y pequeña en América Latina y experiencia internacional.
Editado por la Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
México 1989.
Pp. 9, 13.

- f) Cuaderno Informativo. Conozca su Industria y Mejorela.
Publicado por la Dirección General de Industria
Mediana y Pequeña de la Secretaría de Comercio y
Fomento Industrial.
México 1987.
Pp.15, 29, 31.
- g) Cuadernos de la Microempresa.
Uniones de Crédito.
Publicado por Nacional Financiera.
Mexico 1990.
Pp. 6.
- h) Apoyo Financiero a la Industria Mediana y Pequeña.
Cuaderno Número 7.
Publicado por la Dirección General de Industria
Mediana y Pequeña, de la Secretaría de Comercio y
Fomento Industrial.
México 1987.
Pp. 9 A 23.
- i) Periódico El Nacional.
Del 4 de octubre de 1993.
Sección Vida Pública.
Pp. 16,17,18.
- j) Apoyo Financiero a la Industria Mediana y Pequeña
Dela Dirección General de la Industria Mediana y
Pequeña.
Cuadernos Informativos N° 7.
Publicado por la Secretaría de Comercio y Fomento
Industrial.
México 1989.
Pp. 23.
- k) Diario Oficial de la Federación
Impreso en los Talleres del Periódico "El Nacional"
De los días 11 de marzo de 1991, 4 de noviembre de
1993, 30 de marzo de 1993

LUGARES DE CONSULTA.

- Nacional Financiera.
Isabel La Católica No. 51.
Colonia Centro.

- Centro de Información NAFIN.
Insurgentes Sur N° 1971.
Plaza Inn, Nivel Fuente.
Delegación Alvaro Obregón.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Boulevard Adolfo López Mateos, Periférico Sur
No. 3491, 8° Piso.
Delegación Alvaro Obregón.

- Subdirección del Transporte y Armado en el Distrito
Federal de la Secretaría de Comercio y Fomento
Industrial.
Insurgentes Sur N°1940. Octavo piso.
Colonia Florida.
Delegación Alvaro Obregon.

- Administración de la Ruta 26.
Calle de Nardo No 11.
Colonia Potrero.
Delegación Xochimilco.

- Secretaría General de Protección y Vialidad del
Distrito Federal.
Calle Uxmal N° 1354 esquina con División del Norte
Colonia Letran Valle.
Delegación Miguel Hidalgo.

- Arrendadora Havre. S.A. de C. V.
Calle Copenhague N° 20, 1° Piso.
Colonia Juárez.

- Dirección General de Operaciones de R-100.
Unidad de Comunicación Social, 8° piso.
Río Nazas N° 23.
Colonia Cuauhtemoc.
Delegación Cuauhtemoc.