

2es



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

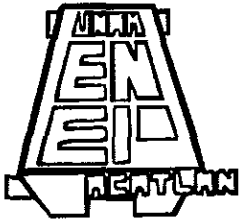
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLAN



**PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION
DE UNA BODEGA COMERCIALIZADORA
DE PRODUCTOS BASICOS**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA:
JAVIER RODRIGUEZ VILLAFUERTE



México, 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

263113



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis Padres y Hermanos

Juan Rodríguez Hernández
Herlinda Villafuerte Rodríguez

Carlos, José, Alfonso, Juan, Francisco, Eugenio,
Hernestina, Josefina, María, Luz, Ines.

Por todo el amor y comprensión que
siempre me han dado.
Por el inmenso apoyo, sacrificio y confianza
que me ofrecen día con día y por que sin todo
ésto, yo no sería lo que soy.

Agradecimiento inmenso:

Lic. Augusto Olgún Romero y Mónica Rodríguez Jiménez,
por todo su apoyo en la realización de ésta tesis.

A todos mis sobrinos

Por todo el cariño y respeto
que siempre me han brindado.

A mis Amigos

Por su confianza en mí.

INDICE

Introducción	1
Capítulo 1. Los Sistemas de Abasto Alimentario en México	3
1.1 <i>Antecedentes Históricos</i>	3
1.1.1 Época Prehispánica	
1.1.2 Época de la Colonia	
1.1.3 México Independiente	
1.1.4 Período de 1877-1910	
1.1.5 Período de 1911-1931	
1.1.6 Período de 1934-1960	
1.1.7 Período de 1961-1980	
1.2 <i>Época Actual</i>	11
1.2.1 Contexto Actual de la Comercialización y el Abasto de Productos Alimenticios	
1.2.2 El Sistema de Abasto Alimentario Actual.	
1.2.3 Surgimiento y Situación Actual del Abasto Popular	
1.2.4 Problemática Actual de la Comercialización y el Abasto de Productos Alimenticios.	
Capítulo 2. Propuesta de Inversión para la Creación de una Bodega Comercializadora de Productos Básicos a Nivel Popular (de nombre "La Comercial S.A.")	28
2.1 <i>Origen de la Propuesta</i>	28
2.2 <i>Propuesta</i>	32
2.2.1 Objetivos	
2.2.2 Medios	
2.2.3 Desarrollo	
2.3 <i>Figura Jurídica de la Comercializadora</i>	34
2.3.1 <i>Marco legal institucional</i>	34

2.4	<i>Opciones de Financiamiento</i>	36
2.4.1	Contrato de Concertación SEDESOL	
2.4.2	Contrato de Concertación World Share	
Capítulo 3.	<i>Proyecto de Inversión</i>	39
3.1	<i>Estudio de Mercado</i>	39
3.1.1	Identificación de los Bienes	
3.1.2	Población (nacional y objetivo)	
3.1.3	Ingreso (a nivel nacional)	
3.1.4	Ingreso (de la población objetivo)	
3.1.5	Gasto en Alimentos (a nivel nacional)	
3.1.6	Gasto en los Productos a Comercializar (a nivel nacional)	
3.1.7	Demanda (a satisfacer por parte del proyecto)	
3.1.8	Oferta (de los productos a comercializar)	
3.1.9	Precios de Costo y Venta (proyecciones)	
3.2	<i>Localización</i>	50
3.2.1	Macro Localización del Proyecto	
3.2.2	Micro Localización del Proyecto	
3.2.3	Ubicación Física de la Competencia	
3.2.4	Ubicación Física de los Proveedores del Proyecto	
3.3	<i>Procedimientos de Trabajo</i>	52
3.3.1	Actividades del Ciclo de Control de los Productos	
3.3.2	Descripción de Puestos y Funciones	
3.3.3	Organigrama	
3.3.4	Proceso Técnico	
3.3.5	Diagrama y Flujo Operacional	
3.4	<i>Requerimientos de Trabajo</i>	59
3.4.1	Requerimientos Preoperativos	
3.4.2	Requerimientos de Equipo y Personal	
3.4.3	Otros Requerimientos	
3.5	<i>Calendario de Inversiones</i>	61
3.6	<i>Estados Financieros Proforma (La Comercial)</i>	63

3.6.1	Balance Comparativo	
3.6.2	Flujo de Efectivo	
3.7	<i>Evaluación Financiera</i>	72
3.7.1	Razones Financieras (al 31 de Diciembre de cada año)	
3.8	<i>Evaluación del proyecto</i>	74
3.8.1	Costo Anual Uniforme Equivalente	
3.8.2	Costo de Oportunidad	
3.8.3	Relación Beneficio Costo	
3.8.4	Tasa Interna de Retorno	
	Conclusiones y Recomendaciones	80
	Anexo N° 1	84
	Anexo N° 2	86
	Anexo N° 3	88
	Anexo N° 4	91
	Anexo N° 5	99
	Bibliografía	102

INTRODUCCION

Los sistemas de abasto y de comercialización (conceptualización)

El abasto de alimentos ha sido y es una necesidad indispensable para la sobrevivencia de cualquier sociedad. En México los problemas que se presentan para cumplir con este objetivo, van desde los caracteres físicos que condicionan regionalmente la producción agrícola, los aspectos relacionados con el crecimiento de la población y sus problemas económicos, hasta las dificultades que surgen de la estructura sociopolítica de dichas sociedades y que afectan al abasto en general.

Por otra parte, los sistemas de abasto se relacionan con los mecanismos comerciales, técnicos y territoriales que forman la ruta de los alimentos desde su producción en el campo hasta que estos llegan al consumidor final. La estructura de este sistema de abasto empieza en la producción, acopio, tratamiento de los productos, almacenamiento, transporte, venta al mayoreo y finalmente distribución al detalle, todo ello enlazado por un proceso de intermediación (proceso realizado a través de diversos agentes comerciales que dan funcionalidad al sistema de abasto en un momento dado), el cual a su vez representa una fase del proceso de comercialización¹.

Además de las características mencionadas, en el abasto y la comercialización de alimentos podrían considerarse otros aspectos que influyen en la conformación de su estructura y que son muy importantes, tales como: 1) la extensión territorial dedicada a la producción de productos agropecuarios y su ubicación regional, las cuales determinan en parte la cantidad y el tipo de productos que se producen (la tecnificación de los procesos de producción es otro elemento importante del aumento en la cantidad de los alimentos), 2) el tamaño de la población, el cual determina en gran parte junto con el ingreso, la demanda de alimentos que son dirigidos a los diferentes lugares; 3) la política del Estado, que interviene en el abasto a través de la creación o desaparición

¹ Delgadillo Macías, Javier y Torres Torres, Felipe "El factor espacial en la configuración del sistema de abasto alimentario nacional" *El Abasto de Alimentos en México*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. H. CAMARA DE DIPUTADOS LV LEGISTURA Mexico 1992 pp 163-164

de organismos públicos relacionados con éste; el apoyo a la producción, comercialización y consumo por medio de programas y subsidios y por último, 4) la disposición de ayudar a grupos sociales que con proyectos de abasto de bienes básicos, tratan de tener influencia en la comercialización de éstos, específicamente para reducir la intermediación y consecuentemente los precios.

Lo anterior puede dar una idea de los aspectos que se tienen que tener en cuenta, cuando se analizan los sistemas de abasto y comercialización.

CAPITULO 1

LOS SISTEMAS DE ABASTO ALIMENTARIO EN MEXICO

La formación del sistema de abasto alimentario en México tiene sus bases en la importancia que ha tenido la zona metropolitana de la ciudad de México (ZMCM) a nivel nacional como centro comercial, desde la época prehispánica hasta la actualidad.

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS

1.1.1 Epoca prehispánica

La ubicación geográfica de Tenochtitlán, su sistema de transporte a base de canoas, el empleo de seres humanos como medio de carga, (método con el cual aseguró su abastecimiento alimentario y la delimitación de su "hinterland"²) y su poder político sobre otras regiones, fueron el medio para que se explotara una gran zona productora. A pesar de la producción diversificada a base de chinampas y de la ubicación natural del Valle de México, Tenochtitlán no era capaz de proporcionar alimentos a toda su población, sin embargo unificó el comercio intercambiando bienes secundarios por bienes primarios con otras ciudades (por ejemplo: ropas y adornos por maíz, cacao y sal), con lo cual mantuvo además de la hegemonía en el flujo de alimentos sobre éstas, el abasto de alimentos "a una población de aproximadamente 200 mil habitantes"³

El comercio de alimentos para los aztecas, se convirtió en el medio para obtener el control económico sobre otros pueblos y mantener así, el abastecimiento de productos básicos del imperio.

Por otro lado, la solución al problema del abasto por parte de los gobiernos mexicas de

²-Termino proveniente de la lengua alemana usado originalmente por los economistas para delimitar la influencia del mercado. Se usa cada vez más por los especialistas para definir hasta donde llega la subordinación regional respecto a un centro urbano. Significa la porción territorial que circunda a una ciudad o zona consumidora de que esta puede satisfacerse en forma más inmediata" (Deigadillo Macías Javier y Torres Torres, Felipe, Op Cit p 164)

³-Torres Torres Felipe "El abasto alimentario en la ZMCM la eficiencia comercial de la irracionalidad social", *Zona Metropolitana de la Ciudad de México* Instituto de Investigaciones Económicas, Departamento del Distrito Federal México 1993 p 221

ese tiempo la constituían, las invasiones a otras tierras más fértiles para que siguieran proveyendo alimentos por la vía de los tributos y para los cuales, se instalaron almacenes especiales (por ejemplo, los grandes almacenes ubicados en las tierras frías de la sierra en Veracruz - Coscomatepec, para recibir y almacenar maíz, frijol y cacao entre otros). De ahí la importancia del gran almacén o *Pettacalco*, primer antecesor de las bodegas ANDSA y BORUCONSA⁴.

Con la llegada de los españoles, la ciudad de México sigue manteniendo su hegemonía sobre las otras poblaciones (como Tacuba, Azcapotzalco, Texcoco, etc.) al igual que crece su *hinterland* económico a través de la sustitución del sistema de transporte indígena por otro, en el que se usaban carretas y bestias de carga. Aunque hubo otras ciudades que competían con la Ciudad de México por la hegemonía en el abastecimiento, ésta nunca pudo ser sustituida y además mantuvo el control del comercio, utilizando mecanismos de regulación y otros medios oficiales, todo ello dirigido a satisfacer las necesidades de la gran ciudad.

"Los primeros años después de la conquista, el abasto de alimentos se convirtió en un problema gigantesco, pues los mecanismos indígenas de compra y almacenamiento fueron destruidos sin que se les sustituyera, por otros"⁵.

Además de lo anterior el abasto a la Ciudad de México, presentó dificultades en las vías de comunicación, medios de transporte y problemas en el control del comercio de alimentos, que estaba en manos de algunas familias españolas (especuladores básicamente) las cuales manipulaban el abasto y los precios.

⁴ Camargo, Luis Antonio y Durán Carlos E., "Antecedentes históricos. La intervención del Estado en el abasto y la regulación del mercado de productos básicos". *La Intervención del Estado en el Abasto y la Regulación del Mercado de Productos Básicos*, Coordinación de Información de Publicidad de CONASUPO México, 1982, pp 87-88

⁵ Camargo, Luis Antonio y Durán, Carlos E. Op Cit . p 92

1.1.2 Época de la colonia

En la época de la colonia, el clero es el grupo que controlaba el abasto de alimentos y tenía el dominio sobre grandes extensiones de tierras. Durante este tiempo los procesos productivos y distributivos iban dirigidos a trasladar a la metrópoli la mayor cantidad de riquezas posibles. Sin embargo en el mismo período los sistemas reguladores de abasto no lograron funcionar debidamente. Ejemplo de lo anterior, fue la escasez de alimentos en 1624 originada principalmente por el acaparamiento del maíz, lo cual provocó el incremento de su precio y que aunado al mal funcionamiento de los sistemas reguladores de abasto, provocaron el descontento popular, lo que llevó hasta la quema del Palacio Virreinal. Lo anterior, representó una norma regular durante todo el período colonial que se caracterizó por las malas cosechas, rebeliones en provincia, tumultos en la Ciudad de México, y el disgusto social que terminaba siempre en revueltas violentas.

1.1.3 México independiente

Al consumarse la independencia, los efectos de la larga lucha entre insurgentes y realistas (1810-1821), ocasionaron que los procesos productivos y distributivos no se pudieran recuperar y de hecho se vinieron abajo debido a la constante acción bélica que ocasionó que no fueran sustituidos por otros. Lo anterior fue la causa para que en ese momento el clero que tenía el dinero para otorgar créditos y financiar la actividad agrícola así lo hiciera y obtuviera el control sobre ésta y la comercialización de productos agropecuarios. Todo esto permitió a las haciendas (las que recibieron la ayuda clerical), ser el núcleo económico de producción agrícola y la fuente más importante de abastecimiento alimentario, además de impulsar el desarrollo de las ciudades, que siguieron manteniendo el mismo esquema concentrador que venía funcionando desde la colonia.

1.1.4 Período de 1877-1910

"El paso de la propiedad de las manos del clero a las laicas, no representó solución concreta para las masas inmersas en la pobreza. La mayoría de la población mexicana quedó supeditada a los grandes propietarios que dispusieron del control de mercados,

el abasto de mercancías y el diseño de ciudades y vías de comunicación con un sentido sectorial que impidió el beneficio común"⁶.

Por otra parte, el abasto y la regulación del mercado de productos básicos, se caracterizó por lo siguiente: a) la producción se dirigió hacia productos que redituaban mayores ganancias o que estaban inclinadas a la exportación, (trigo y demás semillas, granos y cereales no especificados)⁷ dejando a un lado los bienes básicos como el maíz y el frijol por ejemplo. Lo anterior dio pie para que el gobierno al no poder solucionar el problema del déficit alimentario, recurriera a las importaciones que se fueron incrementando poco a poco y que después provocaron una dependencia alimentaria del exterior; b) en cuanto a la apertura a la inversión extranjera en el comercio al mayoreo y menudeo de abarrotes y productos básicos, ésta se desarrolló de una manera desigual, por lo que la actividad del comercio no fue igual en todo el país, pues tales inversiones se ubicaron en ciudades con una mayor actividad comercial, tales como: México, Veracruz, Jalapa y Guadalajara (por tradición histórica y debido también a su expansión industrial, desde mediados del siglo XX y hasta la fecha, las ciudades de Guadalajara, Monterrey y Puebla son los centros urbanos más importantes, después de la ZMCM, hacia donde fluyen y se redistribuyen los productos alimentarios⁸).

Finalmente, es en este periodo cuando se amplía el sistema de almacenamiento (que en gran medida eran trojes y graneros), con la construcción de almacenes de depósito en algunos lugares como México y Veracruz para reemplazar las antiguas "alhóndigas" y "pósitos"⁹ con el fin de facilitar el tránsito y distribución de mercancías.

⁶ *Ibid.*, p 106

⁷ Camargo, Luis Antonio y Durán, Carlos E. *Op Cit.* p 107

⁸ Deigadillo Macías, Javier y Torres Torres, Felipe. *Op Cit.* p 189

⁹ "Institución de carácter municipal y de antiguo origen, destinado a mantener acopio de granos y prestarlos en condiciones módicas a los labradores durante los meses de menos abundancia" (GROLIER Diccionario Enciclopédico Quillet, Tomo séptimo, Patéidos-scheele, ed Cumbre S A), México, 1976 p 232

1.1.5 Período de 1911 A 1931

Con la revolución de 1910 en México, el sistema de abasto de productos básicos presentó dificultades de producción y de regulación de mercados, por parte de quienes lo controlaban. "La conquista popular tuvo que atravesar primero por una etapa anárquica en tanto que se concebían los esquemas jurídicos y económicos por los cuales las clases populares tendrían acceso a los mínimos de bienestar y se procedía a la instrumentación de programas y mecanismos"¹⁰.

La creación de la Comisión de Artículos de Primera Necesidad en 1915, caracteriza el momento en que el Estado inicia su participación en el sector comercio, manteniendo una vigilancia sobre el aprovisionamiento de artículos básicos. Más adelante, en 1918 se crea el Comité de Artículos de Primera Necesidad que tenía como propósito la regulación del mercado.

Cabe señalar, que antes de la constitución de 1917, se empieza a consolidar el gobierno en la intervención y control sobre el abasto de productos básicos, sin embargo la producción, distribución y venta de bienes de consumo a la población no estaba bien articulada y a partir de ese momento las acciones fueron orientadas a la creación de instituciones que dieran solución a esos problemas, por ejemplo el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1924, la creación en 1925 de la Comisión Nacional de Caminos y el Banco de México S.A. en 1926.

"En cuanto a la participación en el control de precios de productos básicos, en el año de 1931 fueron creadas las Juntas Regulatoras de Precios, que intervinieron cuando había escasez de alimentos, con la facultad de fijar precios máximos en determinados artículos de consumo necesario, recabando informes de particulares y diversas autoridades"¹¹.

¹⁰ Camargo, Luis Antonio y Durán Carlos E., Op Cit., p. 110.

¹¹ Ibid., p. 113

1.1.6 Período de 1934-1960

Para el período de Lazaro Cárdenas, "el Estado tenía que cimentar los organismos nacionales que canalizaran los esfuerzos de las clases productoras hacia una mejor distribución de la riqueza, frenando a los acaparadores y especuladores que continuaban manejando los mercados en beneficio propio"¹². De esta manera se trató de apoyar a campesinos y obreros para ligarlos a la política y la economía del país, al mismo tiempo que se desarrollaba la Reforma Agraria y se pretendía la industrialización. Tales acciones dieron origen en 1935 a la Confederación Nacional Campesina (CNC) y en 1936 a la Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM).

En ese momento, los problemas que más afectaban a los productores agrícolas eran: el atraso en métodos técnicos y educación, al contrario de la producción privada que tenía el mejor equipo y las mejores tierras. Tales circunstancias orillaron a que el campesino, productor y consumidor de granos para la alimentación, no alcanzara el *grado de desarrollo que el país reclamaba* para que la distribución de mercancías llegara a todos los sectores. Los créditos y los almacenes fueron el medio para dar solución a los problemas mencionados y fue entonces que se crearon instituciones como: la Nacional Financiera, el Banco Nacional de Crédito Agrícola, Banco Nacional de Crédito Ejidal y el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas en 1934; Por el lado de los almacenes, la creación de ANDSA (almacenes nacionales de depósito) en 1936, que además de almacenar los productos otorgaba el servicio de préstamos; en 1937 la Compañía Nacional Exportadora e Importadora S A (CEIMSA) que intervenía en la adquisición de la producción agrícola, para evitar el incremento en los precios de los productos básicos a las clases populares pobres y el Comité Regulador del Mercado de Trigo, con el cual se da al Estado, una intervención reguladora en el mercado de productos básicos, con un sentido social.

Para 1941 (período de Avila Camacho), se creó la Nacional Distribuidora y Reguladora S A de C.V (NADYRSA) la cual pretendía regular los precios de los artículos de primera

¹² *ibid.* p 114

necesidad y materias primas, protegiendo además a los productores y consumidores de los intermediarios y especuladores. Más adelante, en 1943 se creó un consorcio formado por NADYRSA, el Banco Nacional de Crédito Agrícola S.A., el Banco Nacional de Crédito Ejidal S.A., y CEIMSA, que tenía la intención de proteger a los trabajadores de los precios altos de los productos agrícolas de consumo. Cabe señalar que el consorcio mencionado pasó a la Secretaría de Hacienda en 1944

A partir de 1945 y hasta finales de la década de los cincuenta, en México se da un impulso y apoyo a nuevas industrias orientadas a la exportación tanto de productos agrícolas como industriales, a través de la Ley Orgánica de Industrias de Transformación y el establecimiento de agroindustrias que acrecentaran la producción agrícola. Sin embargo el problema de abasto de productos básicos a las clases populares, permaneció con graves problemas, pues la institución encargada de solucionar este problema (en ese momento CEIMSA), no logró hacerlo debido a que no conjuntó los elementos necesarios para aplicar las políticas gubernamentales.

1.1.7 Período de 1961-1980

A partir de este período, el Estado interviene en la regulación del abastecimiento a través del control de precios, principalmente de productos primarios como el maíz, frijol y trigo, lo cual le dio un poder casi total sobre el abasto. En ese momento se fundan diversas instituciones reguladoras del mercado de productos básicos tales como la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) en 1961, misma que amplió su participación en 1965 de los campos de la comercialización y el abasto, a la actividad industrial de bienes de consumo básico.

En 1972 se constituye la Distribuidora CONASUPO, S.A. de C.V. (DICONSA) la cual intentó regular el mercado, a través de centros comerciales (tiendas propias y tiendas concesionadas). Más adelante, en 1977 con el Programa de Productos Básicos, el objetivo fue entonces activar todas las etapas de la cadena alimentaria.

A fines de la década de los setenta se pretendió extender la participación de

CONASUPO al campo del bienestar social, a través del programa COPLAMAR (Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados) que tenía como propósito que los productos básicos llegaran a las áreas marginadas y zonas deprimidas del país en cantidades suficientes, con oportunidad y a los precios más bajos, pero debido a la desaparición del programa en 1982, se crea a través de DICONSA el Programa Rural de Abasto Alimentario, el cual se va a encargar de ofrecer y regular los alimentos a la población de escasos recursos. Por otro lado, en esta misma década (los setenta), el Estado crea un programa federal para apoyar a la organización campesina en la obtención de créditos, producción y comercialización de productos agrícolas, distribución, y la mejoría del consumo y la educación para la alimentación, con el nombre de SAM (Sistema Alimentario Mexicano) Cabe señalar que éste programa al igual que el anterior, desaparece también (en 1980).

1.2 EPOCA ACTUAL

1.2.1 Contexto actual de la comercialización y el abasto de productos alimenticios

Dentro de los cambios que ha tenido el desarrollo de la economía mexicana en los últimos años, se puede mencionar el iniciado en la década de los ochenta específicamente en el año de 1982 el cual se caracteriza por la influencia de ideas neoliberales¹³, que anteriormente habían influido en el destino económico y social de nuestro país y que son diametralmente opuestos a las ideas de corte keynesianas que venía aplicando el Estado desde el período de Lazaro Cárdenas hasta casi el final de la década de los ochenta.

Por otra parte, es importante mencionar que el camino que se ha seguido actualmente, está provocando cambios en todos los sectores de la economía, De tal manera que es importante analizar dichos cambios ya que la situación económica que prevalece actualmente, está afectando a toda la población mexicana pero más aún a la población de escasos recursos económicos. En tales circunstancias el mejor análisis de la situación actual, puede conducir a elaborar propuestas de solución a tales problemas.

La situación que prevaleció en el período 1982-1988, abrió el camino para que en ésta década (ochenta) se instrumentaran los mecanismos para el desarrollo actual de la economía, que corresponde con el ascenso a nivel mundial del neoliberalismo. Esquema que vuelve sobre los planteamientos clásicos y neoclásicos del funcionamiento del libre mercado, con nula participación del Estado en la economía, además de una política monetaria restrictiva y una promoción del comercio internacional sin barreras arancelarias¹⁴.

En este contexto, la estructura del desarrollo económico se mueve en diferentes

¹³ En el Anexo 1, se explican los conceptos y el período de las teorías, consideradas en esta sección

¹⁴ Sobre las características de la estructura del desarrollo actual de la economía, ver . Valenzuela Feijóo Jose Carlos, "La reconversión industrial en el nuevo patrón de acumulación secundario-exportador" en *Testimonios de la Crisis, Austeridad y Reconversión*, Comp. Guillermo Garza Esthela 1988 p 140

ámbitos y actividades, sobresaliendo los siguientes aspectos: a) la nueva orientación de las actividades del Estado, caracterizadas por la venta de un gran número de empresas estatales, creciente participación del sector privado en campos anteriormente dominados por éste, tales como la petroquímica y los cambios en el aspecto agrario, que legalizaron la privatización de tierras comunales y ejidales y finalmente la desaparición de las acciones con orientación social a fines de 1987, dando lugar a la reestructuración de tipo neoliberal en las políticas sociales "que ahora dan la responsabilidad a los propios grupos sociales para que sean ellos en la medida de lo posible, los gestores de su bienestar"¹⁵; b) referente al sector externo, el cambio al nuevo modelo de desarrollo se da principalmente con la entrada de México al GATT y posteriormente con la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá (TLC), caracterizados por la eliminación de las barreras arancelarias. Algunos de los rasgos más importantes en esta apertura comercial, entre otros son "el crecimiento de las exportaciones no petroleras (de manufacturas principalmente), minimización de la participación del sector público en las transacciones externas totales y aumento del comercio congruente a las ventajas comparativas por ejemplo"¹⁶ y por último; c) en relación con el aspecto financiero, los rasgos más importantes de esta transformación son entre otros: el saneamiento de las finanzas públicas, reprivatización de la banca comercial, autonomía del Banco de México y finalmente la entrada del capital extranjero en ese sector "a través de filiales, siempre y cuando no controlen más del 8% del mercado durante los primeros 5 años de vigencia del TLC"¹⁷.

De lo anterior se puede decir que, las acciones del gobierno y de los empresarios están encaminadas a *desechar el modelo estatista* y en contraparte, dar todo su apoyo al desarrollo de las políticas neoliberales, que se dieron a partir de 1982 y que han contribuido al deterioro de la economía y del bienestar social de la mayor parte de los

¹⁵ Soria, Víctor M y Farfán, Guillermo. Op Cit , p 151

¹⁶ Cervantes Gonzales, Jesus A . "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana". Lecturas Sobre el Sector Externo II, en *Rev. Comercio Exterior*, Vol 46, N°3, Marzo México, 1996, p 178

¹⁷ Guillen Romo, Arturo. "El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana", en *Rev. Comercio Exterior*, Vol 44, N°12, Dic . 1994, p 1075

mexicanos, (olvidando por completo las políticas que iban dirigidas a satisfacer las necesidades básicas de los sectores populares). "La ideología de dichas políticas, dominantes desde 1983 rompieron el pacto social anterior, negando los derechos sociales y la responsabilidad estatal de garantizarlos, transfiriéndola a las relaciones del mercado y desmantelando progresivamente las instituciones públicas que atendían particularmente a los sectores mayoritarios de la sociedad"¹⁸.

Finalmente se puede hacer mención de algunas características negativo - sociales, que se han acentuado en los últimos años y que demuestran el deterioro del nivel de vida de la población en la actualidad (ver cuadro 1). a) La clara desigualdad en la distribución del Ingreso Nacional Disponible. El porcentaje de incremento al capital y a los impuestos crecieron en el periodo de 1982-1992, el 14.6% y el 0.6% respectivamente. Lo anterior quiere decir que los dueños del capital tuvieron este incremento debido a que se les trasladó dicho ingreso de la parte correspondiente a los trabajadores, lo cual influyó en un claro descenso de este (del ingreso) para estos últimos (los trabajadores). Ejemplo de lo anterior es que para 1982 correspondió a los trabajadores el 41.7% del ingreso nacional y para 1992 sólo el 26.5%, lo que representa una caída del 54.7%. Respecto al aumento en el porcentaje a impuestos, aunque no tuvo un incremento muy grande en ese lapso podemos decir que también contribuyó en el deterioro del ingreso de los trabajadores.

"La misma desigualdad se verifica en el análisis de la distribución del ingreso entre las familias, donde el 10% más rico de ellas incrementó su participación en el ingreso de 32.77% en 1984 al 38.16% en 1992, mientras que la parte del 10% más pobre bajó del 1.72% al 1.55% en los mismos años"¹⁹.

b) Respecto a los salarios, en el mismo periodo se aprecian reducciones drásticas

¹⁸ Laurella, Asa Cristina, "Presentación" en Revista Trimestral Red Nacional de Investigación Económica Urbana, *Pobreza de la Política Social* N°26 en Rev. Ciudades, Abril-Junio México 1995 p 2

tanto al salario mínimo como al industrial y al medio, mecanismo por el cual se logró la mala distribución del ingreso castigando principalmente al salario mínimo que representaba en 1992 tan sólo el 45% del nivel que tenía en 1982. Por otro lado, en el mismo período los trabajadores de la industria manufacturera, perdieron 36% de su poder de compra; los trabajadores agrícolas un 51% y los trabajadores del sector público un 42%.

c) por el lado del empleo, en el período 1982-1992 se nota una tendencia de reducción del tipo formal del 21.6% y un aumento del informal del 20.3%, así como del desempleo abierto con 1.3%. Lo anterior significa que las políticas económicas aplicadas por el gobierno en este lapso no lograron el mantenimiento de los empleos y si provocaron lo contrario tanto en el sector público como en el industrial, lo que llevó a que las personas desempleadas buscaran las actividades no productivas (el comercio principalmente).

¹⁹ Laurell, Ana Cristina. "La política social del neoliberalismo mexicano", en Revista Trimestral Red Nacional de Investigación Económica Urbana #28, en *Rev. Ciudades*, Abril-Junio, México 1995, p. 3

CUADRO 1

**Evolución de la Distribución del Ingreso, de acuerdo a los factores productivos
Salarios y Empleo, México, 1982-1992**

	1982	1984	1986	1988	1990	1992
Distribución del ingreso disponible						
Porcentaje al capital	48.0	55.8	54.4	58.4	62.4	62.6
Porcentaje al trabajo	41.7	34.6	35.2	30.9	27.2	26.5
Porcentaje a impuestos	10.3	9.7	10.3	10.7	10.4	10.9
Salarios (1982=100)						
Salario mínimo	100	77	70	57	49	45
Salario industrial	100	70	80	61	57	59
Salario medio	100	72	67	59	59	60
Empleo (porcentaje de la PEA)						
Empleo formal	90.9	84.6	79.1	75	72.2	69.3
Informal	1.1	6.5	9.2	13.2	19.4	21.4
Desempleo abierto	8.0	8.9	11.7	11.8	8.3	9.3

Fuente: Elaborado con datos del VI Informe de Gobierno 1994, Ejecutivo Federal, Sistema de cuentas nacionales, INEGI y CIMEX-WEFA 1992.

En relación al gasto social (ver cuadro 2), podemos decir que la política económica y social aplicadas desde 1983 fueron la principal causa en la reducción de éste, el cual registra una caída en los primeros siete años (de 1983 hasta 1989 año en el cual tiene su nivel más bajo en los últimos sesenta años), tendencia que se revierte en los siguientes cuatro, pero que sin embargo para el último año (1993), apenas se recuperan los niveles de 1982.

CUADRO 2
PRESUPUESTO DEL PRONASOL*

en pesos y como porcentaje del PIB México, 1982-1992.*		
Año	Pesos (mil mill)	% del PIB
1982	70 4	0 72
1983	67 3	0 36
1984	145 6	0 49
1985	177 1	0 37
1986	201 0	0 25
1987	509 2	0 26
1988	860 5	0 22
1989	1,640 0	0 32
1990	3,277 0	0 49
1991	5 185 8	0 61
1992	6,992 1	0 69
1993	8,559 0	0 74

*1982-1988 clasificado como desarrollo regional; 1989-1993 como PRONASOL incluye fondos transferidos de otras secretarías.

Fuente: Informes de gobierno Poder Ejecutivo Federal 1993 y 1994.

Por otro lado, impulsado por el recorte del gasto social, se puede mencionar el proceso de privatización selectiva de los fondos y servicios sociales como son; los del Seguro Social, los Fondos de Vivienda de Seguridad Social de los Trabajadores de Estado (FOVISSSTE) e INFONAVIT, para cambiar el régimen público de administración, por uno privado. La reestructuración del financiamiento ha provocado una reducción de acceso real a los servicios y peores condiciones de prestación.

Finalmente respecto a los niveles nutricionales de la población, podemos decir que los factores que determinan la actual situación nutricional de una amplia capa de la población, son los siguientes: a) bajo ingreso real, b) decrecimiento de la producción nacional de productos básicos, c) desviación hacia un consumo elitista de algunos

alimentos y d) una distribución interna deficiente que bloquea el acceso a los productos necesarios para la población mayoritaria²⁰.

"Para 1990 el problema alimentario en México afectaba aproximadamente a 39 millones de personas, de las cuales 27.5 millones vivían en el sector rural y el resto en el ámbito urbano"²¹. Por otra parte, aunque no existe suficiente información acerca de la relación que tienen los niveles de salud y nutrición con la productividad en el trabajo, en algunos estudios se concluye que sí tienen un efecto directo en la mayoría de las actividades que desempeña la gente de escasos recursos económicos²². El deterioro de las condiciones de vida de la población, mantenía en 1992 según cálculos del PRONASOL, cerca de 40 millones de mexicanos en la pobreza, incluyendo a 17 millones en pobreza extrema. "El deterioro del poder adquisitivo redujo los niveles de consumo y modificó la estructura de la demanda de bienes y servicios. El descenso continuo de los ingresos reales en los últimos años y su efecto en la alimentación ocasionó entre otros fenómenos, la caída de los promedios de consumo de calorías y proteínas; transformaciones de carácter regresivo en los patrones alimentarios y una mayor desnutrición en los sectores marginados de las ciudades y el campo"²³.

²⁰ Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad, *El Combate a la Pobreza*, En el Nacional, 1991, p. 40.

²¹ Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad, *El Nacional*, "La pobreza en México. Condiciones de vida", *El Combate a la Pobreza*, en *El Nacional*, México, 1991, p. 37

²² En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (pp 112 y 113), se menciona la relación negativa que las deficiencias nutricionales, de salud y educativas de la población en pobreza extrema, tienen con las mejores oportunidades de trabajo y con el ingreso que genera la actividad en que se desempeñan

²³ Romero Polanco, Emilio, "La crisis y la alimentación nacional "Opciones de Desarrollo", en *Rev., Comercio Exterior*, Vol. 40, Num. 9, México, septiembre de 1990, P. 860

1.2.2 EL SISTEMA DE ABASTO ALIMENTARIO ACTUAL

En la actualidad dentro del sistema oficial de abastecimiento alimentario se pueden mencionar algunas empresas filiales de CONASUPO, entre otras: la Distribuidora CONAUPO S.A. de C.V. (DICONSA); Impulsora del Pequeño Comercio S A de C.V. (IMPECSA); Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. (ANDSA); Bodegas Rurales CONASUPO S.A. de C.V. (BORUCONSA) y por último; Leche Industrializada CONASUPO S.A de C.V. (LICONSA). Además de los programas antes mencionados, dentro del sistema de abastecimiento alimentario en México, se puede mencionar la Central de Abastos de la Ciudad de México (SEDA) inaugurada en 1982 y "controlada directamente por el Departamento del Distrito Federal (DDF), la cual cuenta con una organización interna independiente, aunque mantiene cierta relación administrativa con la Coordinación General de Abasto y Distribución del DDF (Coabasto), que también aglutina al Complejo Industrial de Abasto (Ferrería), la cadena de tiendas del DDF y, junto con las delegaciones políticas, el control de los mercados públicos (fijos y móviles)"²⁴.

Abasto tradicional

Los subsistemas tradicionales de abasto en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), donde no hay *autoservicios* cercanos, están formados por mercados públicos y tiendas de barno (misceláneas, verdulerías y abarrotes) en los cuales las familias pobres adquieren sus productos alimenticios diariamente.

Algunas de las características de los subsistemas de abastecimiento tradicionales en la ZMCM, son: a) *Mercados públicos*; Pequeños "puestos", importantes en la venta de productos hortifrutícolas (granos y semillas entre otros) y carnes, con clientela de ingresos medios y estables, atendidos por locatarios que generalmente son los dueños. En la Ciudad de México existen aproximadamente 318 mercados, localizados en todas

²⁴ Torres Torres, Felipe. Op Cit p 228

las Delegaciones; b) *Mercados fijos o Concentraciones*; Espacios construidos de lámina, asbesto o cartón, ausentes de servicios públicos y ubicados generalmente en zonas de alta expansión demográfica reciente, tales como la Delegación Iztapalapa y la Cuauhtémoc por ejemplo. En el Municipio de Naucalpan hasta 1994, existían 380 establecimientos de este tipo²⁵, y en D.F. 156, con 12,412 locatarios, c) *Mercados móviles*; Este tipo de mercados están compuestos por tianguis y mercados sobre ruedas (principal canal de distribución dinámico de la CEDA con el 70% de productos hortifrutícolas), surgidos como alternativa de abasto popular por la insuficiente estructura comercial del tipo de mercado fijo. Actualmente este tipo de mercados existen en todos los municipios conurbados, (en Naucalpan hasta 1994 existían 933 tianguis²⁶), y en el D.F. donde operan aproximadamente 198 tianguis y 15 mercados sobre ruedas, atendiendo a la gente de todos los niveles de ingreso; d) *Establecimientos especializados*; Estos subsistemas los forman, las Carnicerías, Pollerías, Panaderías, Tortillerías etc., esparcidas en la ZMCM e integradas también en los supermercados. El Distrito Federal cuenta con aproximadamente 3,598 Pollerías y Carnicerías, 6,000 Tortillerías y 1,200 Panaderías. e) *Pequeño comercio*; Negocios familiares (abarrotes y misceláneas) con alta heterogeneidad en el tipo de abastecimiento, caracterizadas por la gran rotación de los productos y su bajo volumen, y que atienden a una población de ingresos medios y bajos. La apertura y el cierre de estos comercios se hace sin un conocimiento de mercadotecnia y se basa casi siempre en experiencias empíricas²⁷ "En 1990 la CONCANACO informó que se habían abierto más de 50 mil pequeños comercios, en tiendas y tendajones ubicados a veces en la recámara, cuya ventana sirve de mostrador. Todo ello con el fin de obtener algunos ingresos"²⁸.

²⁵ Gobierno del Estado de México, H. Ayuntamiento Constitucional de Naucalpan, *Cuaderno Estadístico Municipal*, México, 1995, p 102.

²⁶ Gobierno del Estado de México, H. Ayuntamiento Constitucional de Naucalpan, Op. Cit. P 102.

²⁷ La clasificación y descripción de los subsistemas tradicionales de abasto, corresponde a, (Torres Torres, Felipe, *Ibid.*, pp 235-238).

²⁸ Ibarra, Salvador y Martínez M. Guadalupe, "Algunas características del abasto popular particular", *Experiencias de Autogestión en el Abasto Popular México 1991*, p 10

A pesar de que el comercio tradicional representa una opción importante en el abastecimiento de la ZMCM, es también el que presenta más irregularidades, tales como la alteración de precios oficiales, ventas condicionadas y el ocultamiento del producto, por ejemplo.

Abasto moderno

Otro subsistema de distribución en la ZMCM, lo componen las tiendas de autoservicio (abasto moderno) las cuales se ubican en avenidas principales y en los lugares de mayor tránsito peatonal y automovilístico y atienden a la población de ingresos medios y altos.

Este tipo de abastecimiento surge como una opción de acceso a los alimentos en la década de los cuarenta (la aparición de la cadena SUMESA al final de la Segunda Guerra Mundial, puede citarse como ejemplo), al estilo de las tiendas comerciales de los Estados Unidos; no obstante, la ciudad de México hasta finales de los años sesenta siguió siendo abastecida en una elevada proporción, por mercados públicos y tiendas de barrio.

"La característica distintiva de los supermercados y tiendas de autoservicio se basa en que forman establecimientos comerciales que utilizan economías de escala para abatir costos de intermediación y precios al consumidor. Poseen un alto grado de inversiones de capital y utilizan servicios y conocimientos altamente especializados de mercadotecnia, administración y finanzas. Cuentan con un alto grado de desarrollo tecnológico que les permite realizar un gran volumen de ventas y formas de maximizar sus ingresos y utilidades"²⁹.

Hasta 1990 la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio (ANTAD), manejaba

²⁹ Delgadillo Macías, Javier y Zamora Gasca, José "El abasto moderno de alimentos supermercados y tiendas de autoservicio". *Los Sistemas de Abasto Alimentario en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Instituto de Geografía, UNAM, Programa Universitario de Alimentos, UNAM México, 1993 p 247

una cifra total de 1,627³⁰ establecimientos de este tipo, los cuales se encuentran distribuidos (la mayor parte) en las delegaciones M. Hidalgo, B. Juárez, Coyoacán, A. Obregón, y en municipios conurbados con zonas residenciales, tales como Huixquilucan y Naucalpan en el Estado México. Cabe señalar que la ubicación de éstas tiendas se da normalmente en zonas conurbadas, donde encuentran todos los servicios y lo más importante que existe un gran número de personas con un nivel de ingreso medio y alto.

Dentro de lo más destacado del autoservicio actual, se puede mencionar a los capitales nacionales y distintivos en el comercio moderno, como son los de Comercial Mexicana, Grupo Cifra (Aurrera) Y por último Gigante. Otro aspecto importante lo representan también, las franquicias que promueven la comercialización de comida rápida (hamburguesas y pizzas por ejemplo), que intentan ganar los mercados de grupos sociales de ingresos medios y altos; finalmente los "minisupers" (Super-7, Oxxo y Circle-K), los cuales van sustituyendo poco a poco a las tiendas de barrio.

³⁰ Este dato conservador, se debe a que la ANTAD agrupa únicamente a las grandes cadenas comerciales privadas, quedando fuera gran parte de los pequeños comercios privados, los del sector público y los sindicales" (Delgadillo Macías, Javier y Zamora Gasca, José, Op Cit. p. 247)

1.2.3 SURGIMIENTO Y SITUACION ACTUAL DEL ABASTO POPULAR

Durante las últimas tres décadas el proceso de urbanización es sin duda el proceso social más sobresaliente del país. El avance hacia las tierras que rodean las ciudades, ya sean boscosas, agrícolas o inhóspitas es un hecho inegable "Los emigrantes aliados a ciertos sectores de la población, aquejados por la falta de vivienda o de terreno para la autoconstrucción, movilizan y conquistan por diferentes medios los espacios necesarios para su vivienda. Estos se encuentran alejados de los centros de abasto y carentes de los servicios urbanos más elementales como el agua, drenaje y el transporte. Es aquí, donde se originan las reivindicaciones sociales que dan fundamento a formas estables de organización popular y las cuales giran en torno a la vivienda y el consumo entre otras"³¹.

Lo anterior, es un aspecto que surge recientemente en el campo de la comercialización y el abasto a nivel rural y urbano, el cual, *está representado por organizaciones populares con programas de abasto de productos básicos, los cuales tienen entre sus principales objetivos, mejorar la alimentación y las condiciones de vida en general. Todo ello, a través de la creación de proyectos de compras en común, cooperativas de consumo, tiendas populares o el trueque entre productores y consumidores.*

Por otro lado, el deterioro de la economía campesina, la descapitalización, el elevado número de intermedios y acaparadores en el campo y los altos índices de migración a la ciudad, son el marco donde se originan los programas de abasto en el medio rural. Lo anterior, dio pie para la formación de las primeras organizaciones populares que intentan dar solución al problema del abasto y la alimentación y las cuales surgen con el programa oficial CONASUPO-COPLAMAR (en 1979) y con las organizaciones campesinas de productores ejidales y comunitarias. El programa mencionado, se caracterizó por establecer la participación de las comunidades en la organización y supervisión de los almacenes y tiendas de abasto regional y local. Es importante

³¹ Ibarra, Salvador y Martínez M. Guadalupe. Op Cit. pp 20-21

mencionar que dichas comunidades lograron apropiarse de los programas y manejarlos con autonomía, pasando a ser CONASUPO un proveedor más.

Bajo estas características, algunas organizaciones rurales llegaron a tener cierta influencia en el abasto - conasupo de productos básicos en esas regiones ejemplo de lo anterior fueron: la Unión Regional de Ejidos de la Costa Chica y la Coalición de Ejidos de la Costa Grande en el Estado Guerrero. Se pueden también mencionar otras experiencias de abasto rural, del tipo de autogestión con financiamiento externo como la unión XHATLALLI en Tehuacán estado de Puebla, la cual operaba por lo menos hasta 1991 bajo una caja de ahorro con cuotas mensuales definidas y un financiamiento exterior, los que ayudaron al desarrollo de proyectos productivos y programas de apoyo a la economía familiar (por ejemplo el abasto de despensas a sus socios), así como la de la Coordinadora Democrática Tepozteca en la población de Tepoztlán, Morelos.

A nivel urbano se puede decir que el movimiento en torno al abasto se da también en 1979, cuando se organizan grupos de compras en común en la Coordinadora la ERA (localizada cerca del Cerro del Judío al sur - poniente del D F), al igual que con la Unión de Colonias Populares UCP (ubicada en Ecatepec Estado de México), apoyada por AURIS (institución gubernamental del Estado de México que atendía la problemática de la vivienda y asentamientos irregulares) y por una cooperativa de consumo en Sn. Agustín, municipio de Ecatepec, Estado de México. Se pueden mencionar también otros programas de abasto de productos básicos, por ejemplo la Unión de Colonias Populares (UCP) y la Unión Popular Revolucionaria Emiliano Zapata (UPREZ), ubicadas las dos, en el Estado de México, y también el movimiento de pueblos y colonias del sur (USCOVI), localizadas en el Distrito Federal.

En 1984 CONASUPO a través de DICONSA, además de descentralizar su sistema de venta, elaboró los Programas de Abasto a Zonas Populares Urbanas (PAZPU) y de distribución rural (tiendas campesinas), los cuales fueron siempre apoyados por las comunidades, con recursos y personal para la reducción de su costo (el mobiliario de

las unidades es de aportación comunitaria y su personal es nombrado y pagado por la propia comunidad). Cabe señalar que la sociedad civil ha sido el factor más importante en la operación de esos programas. No obstante las deficiencias y la baja rentabilidad de los programas PAZPU³², éstos fueron tomados por algunas organizaciones las cuales pudieron mantenerlos en funcionamiento. Sin embargo, a pesar de la importancia que tiene la alimentación para un gran número de personas en nuestro país, el gobierno (sexenio de Carlos Salinas de Gortari) además de retirar recursos importantes del sistema de abasto, también eliminó el subsidio de leche y tortilla a las organizaciones populares, lo que condujo a la descapitalización y desaparición de un gran número de tiendas y a la imposibilidad de las mayorías de contar con un abasto alternativo en el sector moderno.

Más adelante se forman coordinadoras locales y zonales de tiendas urbanas, las cuales poseen locales propios así como mobiliario y equipo de transporte para lograr las compras por fuera. Por otro lado, por iniciativa de CONASUPO y con el apoyo de las coordinadoras locales y zonales se forman en 1990 los Consejos Populares de Abasto, los que más adelante formaron la Coordinadora de Consejos Populares del Abasto del D.F.. Cabe mencionar que dicha coordinadora ejerció una fuerte presión sobre DICONSA y CONASUPO para la solución de diversos problemas, tales como el abasto garantizado de frijol, azúcar y arroz, el no incremento al precio de la leche y cobertura más amplia del programa LICONSA, por ejemplo.

Cabría mencionar que en el mismo año de 1990, se celebra en el CCH - Oriente el primer encuentro sobre política de modernidad y de abasto popular, con la participación de las Coordinadoras del D.F., Oaxaca y Guerrero, donde los problemas a resolver eran la eliminación de los subsidios a la tortilla, el frijol y los aumentos al precio de la leche que distribuye LICONSA. Más adelante en el mismo año, debido al intento de retirar el subsidio a los tortibonos (que finalmente se dio), a las tiendas CPAC (Centros

³² Actualmente el abasto de tipo popular es llevado por este programa (PAZPU), a cargo de la distribuidora conasupo metropolitana el cual agrupa a 398 tiendas (Torres Torres Felipe Op Cit . p. 228)

de Abasto Conasupo) por parte del gobierno, se organizó un movimiento en protesta por éste acto, dirigido por la coordinadora de consejos populares de abasto del D.F., la cual terminó con la toma del edificio de DICONSA y sin solución al problema expuesto. Es importante mencionar que dicha Coordinadora fue blanco de las presiones de la Secretaría de Gobernación para que no consiguiera sus objetivos.

Para 1991, la lucha a nivel local por parte de las organizaciones cobra nueva fuerza y se crea el PPIA (proyecto popular integral de abasto), que aglutina a coordinadoras locales como: USCOVI, San Pedro y la UCP, entre otras, las cuales intentan ser en este momento, la instancia más importante de negociación, operación y organización en el abasto popular.

Por otra parte, cabría mencionar algunos de los obstáculos que tienen que solucionar la mayoría de estas organizaciones y los cuales están relacionados con: 1) la infraestructura básica de los establecimientos; 2) los bajos niveles de preparación y capacitación en general (se refiere a la escolaridad, de los integrantes del proyecto); 3) falta de medios de transporte, que les permitan reducir sus costos de operación y, 4) la superación de las dificultades que presentan los canales de abastecimiento. Dentro de las más importantes están: a) DICCONSA, que ofrece mala calidad del producto, mayores precios y condicionamiento de la compra de productos básicos por otros de poca demanda; b) la Central de Abastos (CEDA) que establece volúmenes específicos de compra sin crédito y por último; c) la baja rentabilidad de los proyectos de abasto y su escaso financiamiento que provocan el desaliento de los participantes y que los llevan muchas veces a la quiebra. A todo esto habría que agregar, las actitudes negativas del Estado frente a dichas organizaciones, así como su postura frente al abasto, al reducir los subsidios a los programas populares.

1.2.4 Problemática actual de la comercialización y el abasto

Dentro de los aspectos que se han visto influidos por el actual desarrollo económico, se pueden mencionar los ocurridos en el campo de la comercialización y el abasto de productos básicos, los cuales tienen las siguientes características: a) excesiva

intermediación y acaparamiento en el proceso de distribución y comercialización de alimentos, que incide de manera negativa en el aumento de mermas y en el precio final de los productos; b) deficiencia en la estructura de almacenaje (instalaciones insuficientes para el acopio y el almacenamiento), lo que provoca además de mermas, la pérdida de las cualidades nutricionales del producto; c) insuficiencia en el transporte que sirve para el traslado de los productos alimenticios desde el lugar donde se producen hasta los centros de consumo, ya que la mayor parte de éste pertenece a intermediarios y acaparadores; d) concentración del control del mercado de alimentos en unas cuantas manos, debido a su poder económico (siempre en favor de los intermediarios)³³. A lo anterior habría que añadir la falta de programas y mecanismos que puedan controlar la intermediación y crear una relación más directa entre el productor y el consumidor.

Por otro lado, la modernización de la actividad comercial, se ha dado generalmente en zonas urbanas y se caracteriza por los grandes establecimientos y cadenas comerciales que sólo atienden a los grupos de ingresos medios y altos, a los que ofrecen los precios más bajos debido a su elevado volumen operativo y su nivel de eficiencia. Sin embargo, aunque el pequeño comercio es aún importante en el medio rural y en las zonas urbanas marginadas, enfrenta la paradoja de que ofrece más caros los productos alimenticios a la población de más bajos recursos, debido a su escaso volumen de operaciones y al costo del dinero para solventarlas, lo cual aumenta considerablemente sus gastos³⁴ y costos.

Finalmente otro punto importante, es el que representa la nueva orientación del Estado en la regulación del abasto y la comercialización de productos básicos, del cual se puede decir que ha abandonado los programas de abasto dirigidos a la población de escasos recursos económicos (como ejemplo, podemos citar la reducción a sólo 2 de

³³ Martínez, José Jaime. "Sistema nacional para el abasto programa para la operación". *El Abasto de Alimentos en México*, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, H. Cámara de Diputados, LV Legislatura, México, 1992, pp 113-125

³⁴ Martínez, José Jaime, Op Cit. pp 113-14

las 123 tiendas Conasupo que operaban en el Distrito Federal)³⁵, su intervención es casi nula en la comercialización de alimentos (que anteriormente se trató de resolver con la participación de Conasupo)³⁶ y por último el retiro estatal de la comercialización de granos básicos (de 1988 a la fecha se han desincorporado, diez de los doce cultivos que agrupaba el sistema de precios de garantía)³⁷

Se puede decir finalmente, que desde la década de los ochenta hasta la actualidad se ha venido acentuando el deterioro del nivel de bienestar social de los mexicanos, especialmente de la población de escasos recursos económicos.

³⁵ Torres Torres Felipe "El abasto alimentario en la ZMCM la eficiencia comercial de la irracionalidad social," *Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, Instituto de Investigaciones Económicas, Departamento del Distrito Federal, México, 1993. p 228

³⁶ Solís de la Torre Demetrio "Incongruencias de la política de abasto alimentario", *Los Sistemas de Abasto Alimentario en México* México 1993 p 94

CAPITULO 2

PROPUESTA DE INVERSION PARA LA CREACION DE UNA BODEGA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS BASICOS A NIVEL POPULAR

2.1 ORIGEN DE LA PROPUESTA

La población de escasos recursos económicos, agobiada por la falta de vivienda y, terrenos para la construcción; falta de centros de abasto de fácil acceso, altos precios de los artículos de consumo y deficientes servicios urbanos como el transporte; se agrupan y forman organizaciones populares que giran en torno al consumo, la vivienda y el empleo, por ejemplo Una de esas organizaciones, es la UCP (Unión de Colonias Populares)³⁷ la cual surge en 1979, a raíz de un proyecto de consumo de productos básicos entre la coordinadora la ERA y una cooperativa de consumo en San. Agustín (municipio de Ecatepec), el cual se caracterizaba por las compras en común y estaba apoyado por NOVIB³⁸ (organización dedicada a ayudar a los proyectos populares en el abasto).

Por otro lado, a partir de la desaparición de las tiendas CPAC en el Estado de México, surge la inquietud de la UCP por invitar a otra organización interesada en el abasto de productos básicos ANADEGES (Análisis Descentralización y Gestión), para que ésta se encargara de vender productos de consumo básicos en algunas colonias del Municipio de Naucalpan⁴⁰, que se consideraban muy afectadas por la actual situación económica.

³⁷ Aguilar Gómez, Javier de S., "Política económica y comercialización de granos básicos", *Los Sistemas de Abasto Alimentario en México*, México, 1993, pp 178-179.

³⁸ Se contempla a la UCP, por ser una organización social sin fin lucrativo la cual tiene los contactos para la primera opción de crédito (SEDESOL), y por que además esta organización tiene mucha experiencia en problemas de tipo social.

³⁹ NOVIB es una organización independiente, la cual dentro de sus principales objetivos están la mitigación de la pobreza estructural a través de la cooperación de partidarios en África, Asia, América Latina y la Unión Soviética en el Este de Europa. NOVIB coopera con organizaciones locales, trabajando con y para el pobre. Se esfuerza por mejorar los estándares de vida a través de contribuciones monetarias y otros servicios. El objeto de esta cooperación es incrementar la capacidad de las organizaciones, elevando el nivel de las mismas y ayudándoles a superar la opresión económica y social. Por otro lado es importante mencionar que los fondos con que cuenta NOVIB surgen de simpatizantes e instituciones particulares y de la ayuda de los diferentes gobiernos (Dir <http://antena.nl/novib/engmslan.html>) INTERNET (traducción propia).

⁴⁰ Esas colonias son las mismas que el proyecto contempla actualmente y el medio que se escogió en ese momento para la venta de los productos, fue el ofrecimiento de éstos a través de camionetas.

Dicha proposición estuvo apoyada por los habitantes de esas colonias, los cuales fueron avisados con oportunidad de esta pretensión de llevar productos alimenticios de consumo más baratos hasta sus hogares y lo cual dio excelentes resultados en cuanto a la respuesta de ésta gente, sin embargo las pérdidas económicas y la falta de organización, condujeron a que esta idea se viniera abajo. La experiencia anterior, dio pie para que se pensara en un proyecto de abasto más elaborado, el cual estaría apoyado igualmente por la población del lugar (esta última afirmación basada en una encuesta aplicada a las amas de casa del lugar, las cuales respondieron que sí les interesaba la realización de un proyecto de esa naturaleza)⁴¹.

Cabe señalar, que lo anterior se dio paralelamente a una propuesta por parte de algunos empresarios de un partido político a la organización⁴² para que juntos implementaran un proyecto con las características del abasto popular, pero que más que proporcionar alimentos básicos de buena calidad y bajo precio a la población, estaba encaminado a vincularse políticamente al partido y a darle a éste una buena imagen ante la población de escasos recursos.

Por lo anterior, el nuevo proyecto busca el apoyo de organizaciones tanto nacionales como extranjeras, además de la del gobierno (a través de SEDESOL) sin tener que estar vinculados de manera política, para que este tipo de proyectos se logren y así poder participar en la solución del problema alimentario de muchas familias de bajos recursos económicos.

La idea de la elaboración de un proyecto de abasto popular de bienes de consumo básicos, surge por una parte debido a la actual situación nutricional de un gran número de habitantes y de la importancia que tiene la alimentación como condicionante del

⁴¹ En el Anexo N°2, se detallan las preguntas y las conclusiones más importantes de la encuesta

⁴² La organización, es la Unión de Colonias Populares

bienestar social⁴³. Así mismo, habría que agregar el preocupante deterioro del gasto en alimentos de la mayor parte de las familias (derivado de los bajos niveles de ingreso salarial y de los altos precios de los productos alimenticios)⁴⁴, así como del nivel de vida de la población de escasos recursos

Respecto a la elección del canal de abastecimiento, se tomó en cuenta que la lógica de todos éstos es buscar principalmente obtener la máxima ganancia al menor costo olvidando por completo a la población de escasos recursos económicos y es el abasto popular, el único donde el beneficio colectivo está por encima del beneficio propio. Se debe señalar también que en la localidad donde se pretende implementar el proyecto, este tipo de abastecimiento (abasto popular), tiene una presencia importante debido a que a habido experiencias de abasto similares a la actual (es importante mencionar que en dicha localidad existe una fuerte cultura de la asociación civil). Por otro lado, creemos que existen muchas personas (amas de casa principalmente), que estarían dispuestas a apoyar y participar en la realización de este tipo de ideas (por las opciones que ofrecen), no sólo en el lugar objetivo⁴⁵ sino en cualquier zona popular urbana o rural. Agregaríamos a lo anterior, que en dicha elección se consideró también la posibilidad del crédito que por esta opción puede lograrse de tal manera que el abasto popular por sus características, lo consideramos el más adecuado para ayudar en la solución del problema alimentario de la mayoría de la población

Cabe señalar que este tipo de proyectos, se presenta como una alternativa en la regulación de los precios de los productos "que si bien no ha solucionado el problema del consumo alimenticio en cantidad y oportunidad, ha contribuido a evitar el veloz deterioro de las posibilidades de adquirir los productos integrantes de la canasta básica y a crear condiciones de infraestructura y capacitación en administración, por ejemplo. Por otro lado, las organizaciones populares van integrando el abasto como un eje de

⁴³ Ver Cap 1. Época Actual, Contexto Actual de la Comercialización y el Abasto de Productos Alimenticios (pg. 17)

⁴⁴ Ver Cap 3. Estudio de Mercado

⁴⁵ Ver Cap 3. Localización

*lucha, en el caso de las urbanas y como un elemento integral al proceso de producción, comercialización y consumo en el medio rural*⁴⁶.

Finalmente podemos decir que el estudio y elaboración de la propuesta antedicha permiten reconocer deficiencias de proyectos anteriores y ubica a autoridades, investigadores y población en general, en posición de fundamentar nuevas alternativas de solución en relación a dicha problemática alimentaria.

⁴⁶Ibarra Salvador y Martínez M. Guadalupe, Cb. Ct. p. 20.

2.2 PROPUESTA

2.2.1 Objetivos

El interés por este tipo de proyectos, se funda en la firme idea de que con una buena administración, adecuación y control en su desarrollo, pueden funcionar correctamente en los terrenos de la comercialización y lograr los objetivos principales que son: proporcionar productos básicos para la alimentación, a través de la creación de una bodega de abastecimiento popular que cubra el mercado a su alcance, satisfaga las necesidades de reducir costos, ofrezca un abasto oportuno y un servicio eficiente y contribuya a la generación de nuevas fuentes de trabajo, además de fomentar en los socios actitudes críticas y de lucha dirigidas al beneficio de la comunidad al generar formas organizadas en las colonias en torno al abasto de productos básicos.

2.2.2 Medios

Los recursos económicos son para el proyecto parte fundamental en su realización y en este sentido los préstamos que se logren obtener determinarán en gran medida su viabilidad además de su tamaño. Por otro lado, para obtener dichos préstamos se eligieron dos opciones: la primera con la participación del Estado, a través de SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) y la segunda con la ayuda de una institución extranjera de Nombre World Share⁴⁷, dedicada al apoyo de los proyectos de abasto con objetivos de tipo social.

- Uno de los medios materiales más importantes con los que contaría el proyecto, es

⁴⁷ World Share, es una empresa Estadounidense distribuidora de productos básicos (por medio de despensas) de corte social, ubicada en San Diego California constituida jurídicamente como asociación civil y la cual tiene entre sus principales propósitos el beneficiar a las personas de escasos recursos económicos además de proporcionar ayuda económica (préstamos) a proyectos de abasto de tipo social. Esta empresa obtiene su capital a través de la aportación de los socios y de particulares (la Iglesia entre otros).

Por otra parte, la forma en que se puede hacer contacto con esta empresa es a través de una institución no gubernamental de nombre ENLACE (Enlace está constituida como Asociación Civil y es una institución de comunicación y capacitación en la producción agrícola y programas de abasto entre otros). Cabe señalar que representantes de Enlace forman parte de Consejo Consultivo de World Share y es a través de ellos que se puede tener contacto con esta empresa extranjera o también por medio de los representantes de la empresa DAPISA que ya tienen contacto con dicha empresa. Además es importante señalar que como requisito indispensable para tener oportunidad de obtener un crédito de World Share es que el proyecto que hace la petición, sea un proyecto de tipo social y sin fin lucrativo.

una bodega propiedad de una Asociación Civil⁴⁸, para lo cual en las dos situaciones de préstamo, se buscará el contacto con los representantes de dicha organización, al objeto de que el inmueble pueda ser prestado al proyecto, sin ninguna cuota de alquiler.

_ Se considera al recurso humano como uno de los elementos más importantes en la realización y logro de los objetivos del proyecto, por esta razón el deseo de los participantes de hacer bien las cosas en el proyecto, será la base del buen funcionamiento de éste.

- Además de lo anterior, se puede agregar el conocimiento y la experiencia en proyectos de tipo social, de las dos organizaciones con las que se pretende hacer contacto para el mejor desarrollo del proyecto⁴⁹.

2.2.3 Desarrollo

- Se concertará un contrato entre los integrantes del proyecto y SEDESOL y/o World Share según sea el caso, en el cual quedan establecidos los derechos y obligaciones de las partes al igual que las condiciones del préstamo, el tiempo de devolución y la razón social o tipo de empresa que lo recibe, entre otros.

- Se cuenta también, con un plan de seguimiento que contiene, los procedimientos, técnicas y modelos impresos de contabilidad, balances y estados de resultados, para la mejor administración y control en el desarrollo del proyecto.

⁴⁸ La bodega es propiedad de la Unión de Colonias Populares (UCP).

⁴⁹ Se contempla a la UCP y a la Distribuidora de Abasto Popular Integral S.A. de C.V. (DAPISA), las cuales harían contacto a su vez con SEDESOL y/o World Share, respectivamente.

2.3 FIGURA JURIDICA DE LA COMERCIALIZADORA

2.3.1 MARCO LEGAL INSTITUCIONAL

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 25, la obligación del Estado de apoyar e impulsar bajo criterios de equidad social y productividad, a empresas del sector social (ejidos, cooperativas, organizaciones de trabajadores, comunidades y en general a todas las formas de organización social), para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios, al igual que a las empresas del sector privado de la economía⁵⁰.

Por su parte en el Programa Nacional de Solidaridad, a través de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su artículo 32, fracción octava, se señala que a la Secretaría de Desarrollo Social corresponde la coordinación, concertación y ejecución de programas especiales para la atención de los sectores más desprotegidos, en especial a los grupos indígenas así como a los colonos de áreas urbanas marginadas o pauperizadas. Uno de los medios para lograr lo anterior, es el Programa Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad,⁵¹ creado por Decreto Presidencial de fecha 4 de diciembre de 1991.

Por otra parte, en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 queda establecida la atención a la población con mayor desventaja económica y social, donde la estrategia se centra en proporcionar servicios básicos a la población y promover la participación de ésta en actividades para incrementar su productividad y sus ingresos, todo ello para erradicar la pobreza extrema y la marginación social y así elevar la calidad de vida de la población en general. La política mencionada de superación de la pobreza, "se sustentará en la renovación del acuerdo social (de los comités de planeación, del convenio de desarrollo social, de los programas regionales y de los acuerdos de concertación con los grupos sociales), que consolide los consensos entre los diversos sectores de la sociedad y las

⁵⁰ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Marzo 1995, p. 21.

⁵¹ Ley Orgánica de la Administración Pública Federal Dic. 1991

organizaciones ciudadanas y fortalezca asimismo la alianza del Estado con los grupos populares⁵².

⁵² Poder Ejecutivo Federal. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. 1995. p. 113

2.4 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

2.4.1 Contrato de Concertación SEDESOL

Basado en lo anterior y con el objeto de apoyar la realización de un proyecto productivo denominado "Empresas de Solidaridad", a través de una iniciativa social sin fin lucrativo, como lo es la Unión de Colonias Populares (UCP), se establece una nueva asociación civil denominada (nombre de la asociación), con el fin de que ésta administre y represente jurídicamente a dicho proyecto ante las diferentes instancias oficiales con las que se tenga relación.

I - El poder Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Desarrollo Social, a través de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de solidaridad, representada por el Director General de Comercialización (nombre del director), celebra un contrato de concertación con la Asociación Civil denominada (nombre de la asociación), para el objeto antes mencionado

II.- De lo anterior las dos partes declaran que el contrato representa la suma de esfuerzos de los contratantes, los cuales contribuyen al desarrollo económico y el mejoramiento del nivel de vida de los interesados y sus respectivas familias y lugares donde habitan.

III.- En las cláusulas del contrato se fijan las bases, conforme a las cuales se formaliza el proyecto de nombre (nombre del proyecto), en el cual por una parte "Empresas de Solidaridad", hará la aportación del numerario señalado en tal contrato, a efecto de invertir en el proyecto productivo aprobado por la dirección general productiva y por la otra parte (nombre de la asociación), se obliga a realizar la aportación que se señala en el contrato y a aplicar dichos recursos al objeto antes mencionado, debiendo restituir los recursos de "Empresas de Solidaridad" en los términos y condiciones señalados en el contrato.

Tanto el estudio del proyecto productivo como el calendario de inversiones, forman parte del contrato, que consiste en la creación de una empresa comercializadora de productos básicos a nivel popular.⁵³

2.4.2 Contrato de Concertación WORLD SHARE

Con base en la idea de apoyar un proyecto productivo, se crea una nueva empresa que se establece jurídicamente como sociedad anónima⁵⁴ y que tiene como nombre (nombre de la empresa), al mismo tiempo que se le otorga un préstamo por parte de la empresa World Share A.C., a efecto de dar inicio a una inversión de tipo social, en el campo de la distribución con la característica del abasto de productos básicos y sin fin lucrativo.

Igualmente en el acuerdo, se establece el compromiso de las partes por un lado de entregar el capital a préstamo (por parte de World Share a la nueva empresa) y por otro lado, la devolución del numerario en tiempo estipulado en dicho acuerdo (el tiempo máximo a pagar, será de 10 años con 2 de gracia).

Así mismo se establece, que la nueva empresa deberá presentar informes de su situación económica cada vez que así se le requiera, al igual que queda asentada también, la forma en que la nueva empresa queda comprometida legalmente a devolver el préstamo y que será a través de pagarés.

Por otro lado, queda establecido en el acuerdo que en caso de que el capital se pierda en su totalidad, World Share y la nueva empresa determinarán los lineamientos a seguir.

⁵³ La redacción de este convenio, se basa en un contrato verídico (número de contrato DGJ/D/790/11-93) celebrado por el Poder Ejecutivo Federal y una asociación civil (de nombre, ciudadanos unidos para el desarrollo CIUDAD A C) a efecto de crear un proyecto de abasto popular similar al presente

⁵⁴ La idea de establecerse jurídicamente como Sociedad Anónima de Capital Variable (S A de C V), surge a través de la experiencia de algunos integrantes de la empresa DAPISA y de otros que han tenido relación con proyectos de abasto similares al presente, los cuales indican que esta forma jurídica de mayor confianza a los diferentes proveedores y eso le da al proyecto mayor oportunidad de hacerse de los créditos que éstos otorgan

Cabe señalar que el acuerdo se da en un marco de amistad fraterna entre las dos partes por ser empresas con un propósito en común, y por esta razón no se ponen mayores trabas para otorgar el préstamo de parte de World Share, a la nueva empresa.

CAPITULO 3

PROYECTO DE INVERSION

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1 IDENTIFICACION DE LOS BIENES (a comercializar)

Dentro de los bienes de consumo que el proyecto comercializará, se eligieron los siguientes (ver cuadro 3):

CUADRO 3
BIENES DE CONSUMO SELECCIONADOS

NOMBRE	Frijol Negro	Frijol Mayo	F. Azúcar	Arroz	Acete	Acete
MARCA			Standar	Morelos	Kartamus	Kartamus
PRESENTACION	bolsa 1kg	bolsa 1kg	costal 50kg	bolsa 1kg	botella 1lt	botella ½ lt

El criterio en la selección de los bienes de consumo mencionados, se realizó de acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a 100 amas de casa en 4 colonias del municipio de Naucalpan de Juárez, donde se llevará a cabo el proyecto de comercialización de éstos bienes⁵⁵. Cabe señalar, que los resultados de dichas encuestas mostraban que esos productos tienen mayor preferencia o los compran con mayor frecuencia en esas marcas y presentaciones⁵⁶.

3.1.2 POBLACION (nacional y objetivo)

Una de las características más importantes del municipio donde se ubicará el proyecto (Naucalpan), es principalmente su gran número de habitantes y su distribución en viviendas particulares, como se muestra en los siguientes cuadros (4 y 5)

⁵⁵ Investigación de campo realizada en Enero y Febrero de 1997

⁵⁶ En el Anexo N°2 se muestra la lista de los productos que componen la encuesta y los resultados de la misma

CUADRO 4
NAUCALPAN ESTADO DE MEXICO
POBLACION (MILES), 1995

LOCALIDAD	TOTAL	HOMBRE	MUJER
Nauclpan de Juárez	839,723	409,423	430,300
Nauclpan de Juárez (cabecera municipal)	822,338	400,756	421,602

Fuente: Estado de México Tomo II, Resultados Definitivos Tabulados Básicos, INEGI, 1996

CUADRO 5
NAUCALPAN ESTADO DE MEXICO
VIVIENDAS HABITADAS Y OCUPANTES (MILES), 1995

LOCALIDAD	TOTAL	VIVIENDA PARTICULAR HABITADA	OCUPANTES VIVIENDAS PARTICULARES	PROMEDIO DE PERSONAS POR VIVIENDA
Nauclpan de Juárez	192,210	191,386	835,944	4.4
Nauclpan de Juárez (cabecera municipal)	188,971	188,152	818,645	4.4

Fuente: Estado de México Tomo II Resultados Definitivos Tabulados Básicos, INEGI, 1996

Respecto a la población de la colonia donde el proyecto comercializará los productos, está cuenta en 1997 con un número aproximado de 9,668 habitantes⁵⁷. Para 1990, las colonias cercanas a la ubicación del proyecto, contaban con poblaciones mayores a los 12 mil habitantes⁵⁸.

⁵⁷ Proyección propia. En el Anexo N°3 se expone la forma para calcular esta cifra

⁵⁸ El cálculo de la población se basa según datos de AGEB urbana (área geoestadística básica), del Estado de México, del XI Censo General de Población y Vivienda de 1990

3.1.3 INGRESO (a nivel nacional)

Por el lado del ingreso, podemos decir que existe una clara desigualdad en su distribución. Ejemplo de lo anterior, son las cifras del ingreso corriente monetario trimestral a nivel nacional en los hogares (ver cuadro 6), las cuales muestran enormes diferencias entre los diferentes grupos y para poder apreciar mejor esta diferencia se puede calcular el ingreso diario aproximado de cada hogar, siendo éste para el primero y décimo deciles⁵⁹ de 6.8 pesos y 289 pesos respectivamente

Otro aspecto relacionado con la concentración del ingreso lo constituye precisamente su distribución en la percepción de los salarios en los hogares, como lo podemos ver en el cuadro 7, donde cada vez hay más hogares que obtienen menos ingreso y sólo unos pocos lo incrementan. Muestra de lo anterior es la gran distancia que hay entre los salarios obtenidos por los hogares pobres (los de 0 a 0.5 salarios mínimos) y el percibido por los ricos (los de 8.01 y más salarios mínimos), pues los del décimo decil obtienen solos más ingreso que el resto de los deciles juntos.

Podemos decir finalmente, que el ingreso trimestral en los hogares es un reflejo de la percepción salarial de los mismos y que en el caso de los hogares pobres se ha convertido en una situación cada vez más difícil de sostener

3.1.4 INGRESO (de la población objetivo)

Respecto a la población objetivo, como dato importante se puede mencionar que en encuesta aplicada a 400 familias de casa de cuatro colonias cercanas al lugar de ubicación del proyecto (incluyendo la zona objetivo), éstas señalaron que la percepción de ingreso en sus hogares era de entre 1 y 3 salarios mínimos⁶⁰. "Cabe señalar que para 1995 una familia obrera requería de un ingreso correspondiente a 3 y medio

⁵⁹ Debido a que la localidad objetivo cuenta con una población mayor a las 2 500 personas, se adopta la presentación del INEGI de acuerdo a la división de 10 grupos iguales según su ingreso en localidades de 2 500 y más habitantes

⁶⁰ Investigación de campo realizada en los meses de Enero y Febrero de 1997

salarios mínimos para cubrir el costo de la canasta básica⁶¹, lo cual en el presente pone en serias dificultades a las familias pobres debido al actual deterioro del poder adquisitivo.

CUADRO 6
HOGARES Y SU INGRESO CORRIENTE
MONETARIO TRIMESTRAL A NIVEL NACIONAL POR DECILES DE HOGARES
SEGÚN TAMAÑO DE LOCALIDAD (2500 y más habitantes), MILES DE PESOS.

Deciles	Hogares	Ingreso
Total	14,721,762	108,946,595
I	698,136	429,274
II	959,425	1,386,636
III	1,285,207	2,628,653
IV	1,447,941	3,869,028
V	1,627,280	5,454,751
VI	1,609,464	6,719,055
VII	1,660,632	8,769,573
VIII	1,752,283	12,299,808
IX	1,801,144	18,421,938
X	1,880,250	48,967,879

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares, 3er trimestre de 1994.

CUADRO 7
HOGARES Y SU INGRESO MONETARIO TRIMESTRAL POR MULTIPLOS
DE LOS SALARIOS MINIMOS GENERALES SEGUN TAMAÑO DE LA
LOCALIDAD A NIVEL NACIONAL (miles de pesos).

Multiplos	Hogares	Ingreso
0 a 0.5	320,271	120,250
0.51 a 1.0	555,928	537,031
1.01 a 1.5	912,493	1,424,405
1.51 a 2.0	1,758,358	2,959,921
2.01 a 3.0	2,720,367	8,329,246
3.01 a 4.0	2,200,216	9,334,215
4.01 a 5.0	1,333,060	7,356,207
5.01 a 6.0	1,127,341	7,666,311
6.01 a 7.0	764,170	6,155,719
7.01 a 8.0	639,041	5,968,837
8.01 y más	2,770,517	59,012,453

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares, 3er trimestre de 1994.

⁶¹ Laureá, Asa Cristina, "La política social del neoliberalismo mexicano" en *Revista Ciudades* #26, Abril-Junio, México 1995, p. 4

3.1.5 GASTO EN ALIMENTOS (a nivel nacional)

Respecto al gasto, se puede decir que es una consecuencia derivada de la cantidad de ingreso disponible.

Por otra parte, el gasto corriente trimestral en alimentos en los hogares (ver cuadro 8), nos muestra nuevamente la gran diferencia en el gasto que hacen los hogares de menor y mayor percepción de ingreso (primeros y últimos deciles respectivamente). Para ejemplificar lo anterior podemos decir que a nivel individual los hogares del primer decil gastan diariamente todo su ingreso en el consumo de alimentos (según datos del cuadro 7), situación que contrasta con los hogares del décimo decil, los cuales gastan en estos productos tan sólo el 10% de su ingreso⁶².

En cuanto al *gasto corriente total trimestral* en alimentos por estrato de ingreso (ver cuadro 9), se aprecia una gran distancia entre las cantidades salariales dedicadas a tal gasto por los primeros hogares (0 – 0.5 salarios mínimos) y los hogares que gastan más (8.01 y más salarios mínimos), pues diariamente dedican en promedio por hogar 9.25 y 34.69 pesos respectivamente. Así mismo el gasto de los primeros hogares representa tan sólo el 4.31% del total del gasto y el de los hogares de mayor ingreso salarial representa el 45.56% del mismo. Cabe señalar que la disparidad del gasto en alimentos entre los diferentes hogares es un claro reflejo de la inequitativa distribución del ingreso salarial.

3.1.6 GASTO EN LOS PRODUCTOS A COMERCIALIZAR (a nivel nacional)

Referente a los productos a comercializar (ver cuadro 10), se observa en la mayoría de los casos que el mayor gasto lo hacen los hogares de los deciles intermedios (3, 4, 5, 6, 7 y 8). Por otro lado se observa también que los primeros dos deciles gastan menos

⁶⁶ El gasto diario en alimentos en los hogares del primer decil es de 6.99 pesos (este resultado se obtuvo de dividir el gasto de los hogares entre el número de estos multiplicándolo a su vez por mil y el resultado dividido entre 90) y el ingreso diario del mismo decil es de 6.8 pesos (resultado obtenido del cuadro 5). El mismo método se usó para obtener la cifra del 10% correspondiente al gasto en los hogares del décimo decil.

en estos alimentos (a excepción del frijol), debido principalmente a que son los grupos que obtienen menos ingreso.

Finalmente podemos decir, que la disponibilidad de un mayor ingreso en los hogares conduce a que se dedique una mayor parte de éste al gasto en alimentos, como sucede con los hogares de mayor ingreso (décimo decil) los cuales gastan en estos cuatro productos sólo el 1.16% de éste diariamente, contrastando con los del primer decil por ejemplo, que gastan el 39.32% de su ingreso en los mismos productos.

CUADRO 8
HOGARES Y SU GASTO CORRIENTE MONETARIO TRIMESTRAL EN
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS DENTRO Y FUERA DEL HOGAR¹, POR
DECILES DE ACUERDO A SU INGRESO CORRIENTE MONETARIO (LOCALIDADES
DE 2500 Y MÁS HABITANTES) Miles

Deciles	Hogares	Gasto
Total	19,067,823	28,614,879
I	1,594,893	1,004,514
II	1,704,603	1,556,243
III	1,719,389	1,837,533
IV	1,781,169	2,200,383
V	1,886,794	2,526,639
VI	1,984,745	2,683,765
VII	2,012,938	3,113,299
VIII	2,001,280	3,490,550
IX	2,096,901	4,221,412
X	2,285,111	5,980,541

No incluye tabaco

Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, Tercer Trimestre 1994

CUADRO 9
HOGARES Y SU GASTO TOTAL TRIMESTRAL EN ALIMENTOS Y BEBIDAS
CONSUMIDAS DENTRO Y FUERA DEL HOGAR POR MÚLTIPLOS DE LOS
SALARIOS MÍNIMOS GENERALES (2500 y más habitantes) MILES DE PESOS

Múltiplos	Hogares	Gasto
0 a 0.5	14,998	12,496
0.51 a 1.0	211,851	107,747
1.01 a 1.5	329,588	280,066
1.51 a 2.0	656,727	568,881
2.01 a 3.0	2,027,647	2,300,379
3.01 a 4.0	2,114,660	3,195,995
4.01 a 5.0	1,640,129	2,651,304
5.01 a 6.0	1,405,951	2,586,750
6.01 a 7.0	1,100,169	2,249,180
7.01 a 8.0	795,821	1,820,498
8.01 y más	4,227,940	13,301,272

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares. 3er trimestre de 1994

CUADRO 10
HOGARES EN LOCALIDADES DE 2500 Y MÁS HABITANTES POR SU GASTO CORRIENTE
MONETARIO TRIMESTRAL EN AZÚCAR, ARROZ, ACEITE Y FRIJOL, SEGÚN DECILES DE
HOGARES DE ACUERDO A SU INGRESO CORRIENTE MONETARIO TRIMESTRAL (miles).

DECIL	ARROZ		ACEITE		FRIJOL		AZÚCAR	
	Hogares	Gasto	Hogares	Gasto	Hogares	Gasto	Hogares	Gasto
Total	4929,774	196,524	5041,017	332,123	6990,393	554,868	4847,158	269,934
I	358,015	11,880	337,627	17,474	632,559	48,089	494,585	21,003
II	509,088	16,348	486,667	25,688	559,269	71,907	535,040	26,353
III	530,528	19,096	516,977	28,684	729,235	57,037	532,295	23,369
IV	546,187	19,242	633,376	40,948	787,409	56,192	607,567	29,099
V	580,683	20,796	530,770	33,534	842,075	63,028	492,443	26,710
VI	485,676	18,899	546,885	37,341	775,408	57,907	491,082	27,540
VII	517,316	21,775	541,195	37,637	738,019	62,333	446,093	30,547
VIII	502,379	22,257	533,808	35,865	637,322	59,851	499,892	32,387
IX	440,266	19,756	481,327	35,355	565,547	45,849	417,445	28,313
X	459,636	26,475	432,385	39,597	423,550	34,873	330,716	24,613

Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. Tercer Trimestre 1994

3.1.7 DEMANDA (a satisfacer por parte del proyecto)

Respecto a la demanda que el proyecto debe satisfacer, está representada por el 20% de una población aproximada de 9,668 personas.

3.1.8 OFERTA (de los productos a comercializar)

Por otro lado, a partir de un sondeo de precios realizado⁶³, se determinó que los principales lugares de abastecimiento del proyecto serían la Central de Abasto de Iztapalapa y la Bodega del Proyecto de Abasto Popular DAPISA (Distribuidora de Abasto Popular Integral S.A.). En la aplicación del sondeo se observó que los precios de los productos a comercializar (iguales en calidad, marca y presentación), eran entre 30% y 41% más bajos que los que prevalecen en tiendas comerciales, mercados públicos, tianguis, mercados locales y tiendas de barrio respectivamente (ver cuadro 11).

En relación a la competencia, existen en la misma zona geográfica tiendas comerciales tales como: Comercial Mexicana, Aurrera, Wal Mart, Superama, Tienda UNAM, y tienda CONASUPO. Por otra parte existen también mercados locales y tiendas de barrio.

Todo lo anterior nos permite creer que las familias que viven en lugares cercanos al proyecto, estarían dispuestas a adquirir los productos que éste comercializará, pues las razones más importantes son por ejemplo: a) el precio de los bienes a manejar, el cual estaría siempre por abajo de sus competidores; b) el gasto que significa el transporte en pesero y finalmente; c) la pérdida de tiempo, los cuales se ahorrarían en adquirir los mismos productos.

⁶³ Investigación de campo, realizada en los meses de Enero y Febrero de 1987

CUADRO 11
 NOMBRE DEL PROVEEDOR Y PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS
 SEGUN MARCA Y PRESENTACION (pesos)

Producto	Frijol Negro	Frijol Flor de Mayo	Azúcar	Arroz	Aceite	Aceite
Marca			Standar	Morelos	Kartamus	Kartamus
Presentación	Bolsa 1kg	Bolsa 1kg	Bolsa 1kg	Bolsa 1kg	Botella 1lts	Botella 1/2lts
Mercado Precio	7					
Tianguis Precio		10				
Aurrera Precio			5 05	4 3		
ISSTE Precio						4 61
C Mexicana Precio					7 49	
T Barro Precio	8 5	12	6 5	5 5	10	5
C. Abastos Precios	5.79	7	4.72	7 72	6.81	3 68
DAFISA Precio*	5.42	7	4.18	4.75	7 16	3.48

Fuente: Para tiendas comerciales, Procuraduría General del Consumidor, Febrero de 1997. Para tiendas de barro, Febrero de 1997. Central de Abastos Enero de 1997 (excepto el aceite de lit., tomado en Febrero) y DAFISA, investigación de campo en el mes de Enero y Febrero del mismo año.

* Los precios de venta más bajos de DAFISA (distribuidora de abasto popular integral S.A.) al igual que los de la Central de Abasto están considerados como precios de compra para el proyecto actual.

CUADRO 12
3.1.9 PRECIOS DE COSTO Y VENTA DE LOS PRODUCTOS A COMERCIALIZAR PARA EL PROYECTO (a enero de cada año)

Año	1998		1999		2003		2001		2002	
	Precio Costo	Precio Venta	Precio Costo	Precio Venta	Precio Costo	Precio Venta	Precio Costo	Precio Venta	Precio Costo	Precio Venta
Frijol N. 1Kg	5.97	6.27	6.91	7.25	7.95	8.35	9.27	9.73	10.99	11.54
Frijol F. 1Kg	7.71	8.09	8.94	9.39	10.28	10.79	11.99	12.79	14.21	14.92
Azúcar 1Kg	4.60	4.83	5.34	5.60	6.13	6.44	7.15	7.50	8.47	8.89
Arroz 1Kg	5.23	5.49	6.06	6.36	6.97	7.32	8.14	8.55	9.64	10.12
Aceite 1Lt.	7.50	7.87	8.68	9.11	9.98	10.48	11.65	12.23	13.8	14.49
Aceite 1/2Lt.	3.83	4.02	4.44	4.66	5.10	5.35	5.95	6.25	7.04	7.39
Total	34.84	36.57	40.37	42.37	46.41	43.73	54.15	56.85	64.15	67.35

Fuente: Elaboración propia, con información del cuadro 11 (precios seleccionados) y del Anexo N°3 (Índices de precios al consumidor)

Notas:

- Para la obtención de los precios de costo de los productos, se multiplicaron los precios seleccionados por los índices de precios al consumidor calculados para cada mes (en el Anexo N°3, se explica el método para calcular las cifras mensuales). Es importante mencionar que para dicho cálculo (en la multiplicación), se consideraron 9 cifras decimales, de tal manera que en caso de contemplar sólo dos cifras (para el costo de los productos, incrementado el índice de precios al consumidor), podría existir una mínima diferencia en el resultado. Por otra parte, dicha diferencia no puede atribuirse a un error en el cálculo de los datos sino a la mera consideración del número de cifras en éste.
- Para la determinación de los precios de venta, se considera un incremento del 5% sobre el costo mensual de los productos⁶⁴

⁶⁴ Debido a que el proyecto actual tiene la característica del beneficio común, se considera como mínimo el 5% aplicado al costo de los productos para su venta al público de tal manera que se pueda otorgar el mayor beneficio a la comunidad

Es importante mencionar aquí, que el proyecto lograría una rebaja del 5% sobre los precios de venta de los productos de la distribuidora DAPISA, de tal manera que se adquirirían a precio de costo de ésta ya que se tiene contacto con ella y además las dos empresas buscan el beneficio común. Cabe señalar que en el caso de algunos granos el precio de DAPISA es menor a los de la central de abastos ya que la primera, tiene contacto con algunos productores directamente.

Por el lado de los precios de venta, podemos decir que el 5% aplicado al costo de los productos, podría fácilmente incrementarse al 10% y aún así estar por abajo de los precios de venta de la competencia. Por otro lado se debe decir que de lograrse el 5% de rebaja antes mencionado, el proyecto podría incrementar la utilidad en ventas a más del doble.

3.2 LOCALIZACION (del proyecto y sus proveedores, y de la competencia)⁶⁵

3.2.1 Macro localización del proyecto

El proyecto se ubica en un contexto nacional donde cada vez es más importante la atención a la población con mayor desventaja económica y social, coincidiendo así con el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, de esta manera el problema del abasto alimentario tiene una importancia máxima en la creación y realización del proyecto en cuestión. Así mismo, con la implementación de éste proyecto se estarán apoyando igualmente las ideas de dicho plan de desarrollo. Por otra parte, la macrolocalización del proyecto esta contemplada en el Municipio de Naucalpan Estado de México (Ver figura 1).

3.2.2 Microlocalización del proyecto

El proyecto se localiza en una de las colonias donde se pretende atender en el abasto de productos básicos alimenticios⁶⁶, a saber en la 6ª sección de San. Rafael Chamapa, Naucalpan de Juárez Estado de México (según el Area Geoestadística Básica de 1990, la ubicación exacta del proyecto en el municipio mencionado, corresponde al N° 082-8, Ver figura 2), calle Amado Nervo, Esquina con Nezahualcoyotl #231, Col Valle Dorado y donde además existen otras colonias que se atenderían igualmente (Ver figura 3). Cabe señalar que dicha localización cuenta con servicios urbanos tales como luz eléctrica, agua, teléfono (público), transporte colectivo (a una calle), drenaje y alcantarillado.

3.2.3 Ubicación Física de la Competencia

Respecto a la competencia (localizadas todas en Naucalpan, Estado de México), como son tiendas de autoservicio, mercados locales, tianguis y tiendas de barrio, su localización es la siguiente: tiendas de autoservicio entre 20 y 35 minutos en transporte

⁶⁵ En el Anexo N° 4 se muestran las figuras de la localización

⁶⁶ Es importante señalar, que en el lugar de ubicación actual del proyecto, anteriormente había funcionado otro proyecto de abasto similar (despensa), manejado por la UCP, de tal manera que el lugar ya es conocido por un gran número de personas.

colectivo aproximadamente. La ubicación exacta de éstas tiendas es el Toreo de Cuatro Caminos (Ver, limite estatal entre AGEBS N°2886, figura 4 y 030-2, figura 5); San. Bartolo (Ver, AGEB N°2594, figura 4); El Molinito (Ver, AGEB N°2879, figura 4), Echegaray (Ver, AGEB N°2853 figura 4). Los mercados locales así como los tianguis semanales, se localizan a tres calles de la ubicación del proyecto y finalmente las tiendas de barrio, las cuales existen en promedio de dos por calle

3.2.4 Ubicación Física de los Proveedores del proyecto

Por otra parte, los proveedores del proyecto (Distribuidora de Abasto Popular Integral S.A., DAPISA y central de Abastos), están ubicadas en la delegación Iztapalapa México D.F., la primera en Av. Plutarco Elías Calles # 391 (Ver figura 6 AGEB N°064-2) y la segunda entre Eje 5 sur y Eje 6 sur (Ver figura 6, AGEB N°247-5) Se debe señalar también, que para el primer caso se calcula una distancia aproximada de una hora en el transporte seleccionado por el proyecto y para el segundo caso un tiempo de una hora y media. Es importante mencionar que DAPISA tiene contactos directos con algunos productores de granos básicos, como LAPSA, de tal manera que serían igualmente proveedores del nuevo proyecto.

3.3 PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO

El control de los productos, se establecerá mediante la organización funcional y la asignación de responsabilidades a través del uso de modelos impresos, registros y asientos contables, así como los informes de costo necesarios que afectan a las compras desde el momento en que éstas se realizan, hasta que los artículos o productos son situados en el almacén y posteriormente vendidos. Con lo anterior se pretenden obtener cifras dignas de confianza respecto de los costos de los productos, que estarán caracterizadas por lo siguiente:

- 1º. Una rutina sistematizada para la compra, recepción, almacenamiento y entrega de los productos
- 2º. Una serie bien integrada de formas o modelos impresos que evite los errores y fije las responsabilidades⁶⁷
- 3º. Comprobaciones internas que faciliten su contabilidad y eviten los fraudes y los robos.
- 4º. Un sistema apropiado para valorar los inventarios
- 5º. El desarrollo y uso de los registros de contabilidad

ACTIVIDADES DEL CICLO DE CONTROL DE LOS PRODUCTOS

1. Planeación y distribución de los productos
2. Compra de los productos
3. Recepción e inspección de los productos
4. Almacenamiento y entrega de los productos
5. Venta de los productos
6. Contabilidad de las transacciones relacionadas con los productos

Descripción de las Actividades del Ciclo de Control de los Productos

Planeación:

Desempeña un papel importante en la administración del negocio, además de controlar el movimiento de los productos a vender. En primer lugar tiene que diseñar el tipo de producto y sus especificaciones, antes que estos puedan ser comprados, después

⁶⁷ En el Anexo N° 4 se muestran las fichas de control de las actividades.

tiene que estudiar posibles productos sustitutos y sus precios para así proponer sus recomendaciones, además tiene que hacer las listas de los productos que van a ser comprados y que posteriormente serán vendidos a los diferentes clientes

Compras:

1. Recibe o prepara las solicitudes de compra de todos los productos que se necesitan para cubrir la demanda.
2. Solicita cotizaciones o precios de los diferentes productos que ofrecen los diferentes proveedores.
3. Aprueba la compra y envía facturas o recibos aprobados al contador para su anotación posterior.

Recepción:

1. Recibe los productos de la camioneta y firma de recibido la forma impresa autorizada.
2. Cuenta, pesa o verifica de cualquier otra manera la cantidad de productos recibidos.
3. Inspecciona la cantidad de los productos e informa sobre ésta
4. traslada los productos al almacén.
5. Envía copia de la factura o recibo de recepción al contador para su anotación

Almacén:

1. Recibe y acusa recibo a recepción de los productos que esté le entrega.
2. comprueba las cantidades recibidas.
3. Coloca los materiales en los casilleros, estanterías o los patios adecuados.
4. Entrega los productos contra las solicitudes autorizadas adecuadamente.
5. Informa sobre desechos o desperdicios y deberá tener también registros de inventario continuamente para que se puedan hacer las compras adecuadas de productos y puedan informar a contabilidad para su anotación correcta

Distribución y/o venta:

1. Recibe productos del almacén y firma de recibido
2. En la entrega del producto al cliente recibe el pago correspondiente
3. Entrega el total de ventas al contador, par su anotación posterior

Contabilidad:

1. Deberá tener un registro de todas las transacciones que provoquen gastos o ingresos, ya sea en la compra o venta de los productos, así como cualquier otro movimiento que deba ser anotado.
2. Informará sobre la situación contable a los socios del proyecto cuando así se le requiera.

3.3.2 DESCRIPCION DE PUESTOS Y FUNCIONES

Administración y (o) Coordinador:

Es responsabilidad del personal que ocupe estos puestos, desarrollar cada una de las actividades que señala el procedimiento en el punto de planeación, de la mejor manera posible.

Compras y (o) Administrador:

Es responsabilidad del personal que ocupe estos puestos adquirir los productos de acuerdo con las normas de calidad o especificaciones establecidas y desarrollar cada una de las diferentes actividades que señala el procedimiento en el punto de compras y almacén, al pie de la letra

Almacenista:

Es responsabilidad del personal que ocupe este puesto, entregar un informe sobre la recepción de los productos, el cual deberá estar basado en las especificaciones de estos, además es responsable de realizar cada una de las actividades que señala el procedimiento en los puntos de recepción, almacenamiento y ventas, al pie de la letra.

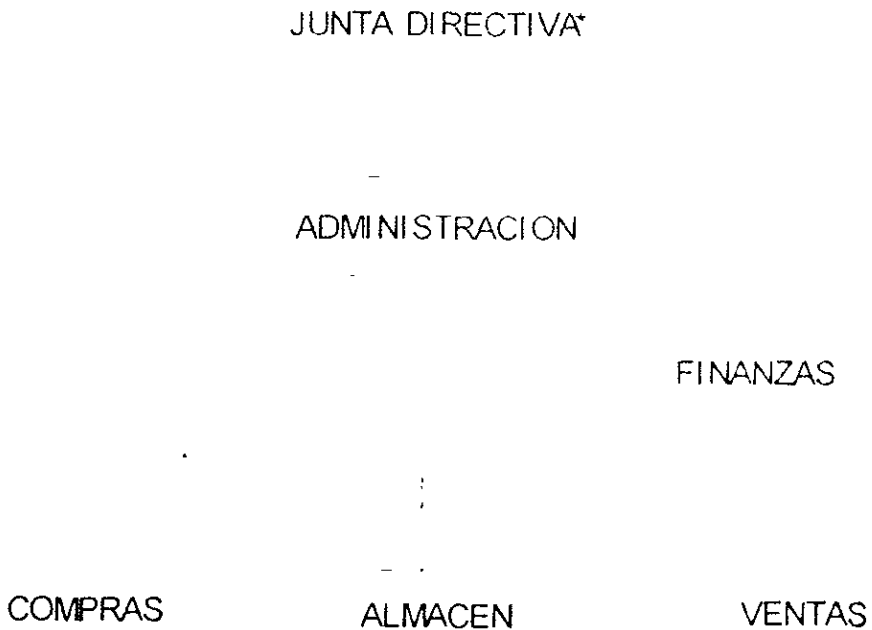
Vendedor:

Es responsabilidad del personal que ocupe estos puestos, desarrollar cada una de las actividades que se señalan en el procedimiento en los puntos de distribución y venta, al pie de la letra.

Contador

Es responsabilidad del personal que ocupe este puesto, desarrollar cada una de las actividades que se señalan en el procedimiento en el punto de contabilidad, al pie de la letra.

333 ORGANIGRAMA



* La junta directiva está representada por una asamblea general que involucra a los participantes del proyecto, los cuales se reunirán con propósitos relacionados con el desarrollo y el buen manejo del mismo

3.3.4 PROCESO TECNICO

Algunos de los problemas que el proyecto puede enfrentar, son los siguientes.

Problemas Técnicos:

- a) Cantidad: Cuando algún proveedor o proveedores conocidos no puedan abastecer la cantidad demandada del proyecto y por alguna razón los responsables de adquirir los productos, se vean en la dificultad de conseguirlos salvo posiblemente, a mayor precio
- b) Calidad: Cuando los productos ofrecidos en nuestro centro de abasto, no cumplan con los requerimientos establecidos en las normas de calidad del proyecto
- c) Mano de obra Cuando personal de vital importancia decida separarse del proyecto, sin dar tiempo a suplirlo, además de ocasionar desajustes en cualquiera de las etapas de éste.
- d) Esquema general del producto: Cuando por negligencia de cada uno de los que laboren en el proyecto, alguna etapa de éste desde la compra de las materias primas hasta su venta, salga mal por cualquier razón

Soluciones a los Problemas Técnicos:

- a) Cantidad: Se tratará de contactar a posibles proveedores, además de los conocidos, que estén dispuestos a ayudarnos en tal situación sin que se incrementen los precios.
- b) Calidad: se tratará de establecer las características del producto que requiere el proyecto con sus proveedores y de acuerdo a especificaciones, para evitar compras equivocadas.
- c) Mano de obra Se pedirá a cada uno de los que laboren en el proyecto, que anuncie su separación mínimo 15 días antes de que se realice para evitar desajustes en la realización del producto final

d) Esquema general del producto: Se tratará de inculcar en cada uno de los trabajadores del proyecto, la total responsabilidad y también de concientizarlos de que el buen desempeño de su trabajo traerá beneficios al proyecto. Esto último a través de reuniones dedicadas a tal propósito.

CUADRO 13
3.3.5 DIAGRAMA Y FLUJO OPERACIONALES
DIAGRAMA DE OPERACION

Numero	Símbolo	DESCRIPCION
1		Inicio
2	○ 1	Compra de productos a comercializar, según especificaciones
3	○ 2	Compra de bolsas para envolver
4	⇒	Transporte a instalaciones par su recepción
5	D 1	Momento de espera, a la llegada de los productos
6	○ 3	Recepción de los productos
7	□ 1	Revisión de cantidades y pesos correctos de los productos, según especificaciones
8	⇒	Transporte al almacén de los productos a comercializar y bolsa para envolver
9	▽ 1	Almacenamiento en lugar indicado
10	D 2	Momento de espera, ala indicación de venta
11	⇒	Transporte al mostrador para su venta
12	○ 4	Venta del producto

SIMBOLOS

Operaciones ○

Transporte ⇒

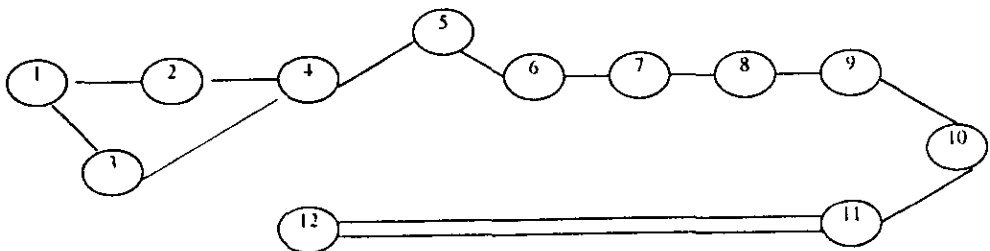
Inspecciones □

Almacenamiento ▽

Demora D



FUGURA 7
FLUJO OPERACIONAL



3.4 REQUERIMIENTOS DE TRABAJO

3.4.1 REQUERIMIENTOS PREOPERATIVOS:

- De Los gastos necesarios para el acondicionamiento de la bodega. en el servicio de luz y de agua, fumigación, pintura y arreglo de wc.
- De la propaganda para el aviso de la apertura del negocio
- De la alta legal de la empresa, indispensable para poder operar

3.4.2 REQUERIMIENTOS DE EQUIPO Y PERSONAL (Para la adquisición, procesamiento y distribución de los bienes)

Primera Etapa:

CUADRO 14

INFRAESTRUCTURA	NUMERO	PERSONAL	NUMERO
Bodega - Oficina	1	Administrador	1
Sillas	3	Chofer	1
Escritorio	1	Almacenista	1
Calculadora	2	Contador	1
Báscula	1	Vendedor	1
Patín de carga (diablo)	1		
Mesa - Mostrador	1		
Tarimas	15		

Segunda y Tercera Etapa:

Para la segunda y la tercera etapas, se mantendrá la misma infraestructura y el mismo personal.

3.4.3 OTROS REQUERIMIENTOS (Para todas las etapas):

Requerimientos de vital importancia para el proyecto, lo constituyen los siguientes aspectos:

De Servicio:

Del alquiler de una camioneta que se utilizará para transportar los productos del lugar de abastecimiento a la bodega.

De Materia Prima

De la cantidad de productos que sean necesarios para cubrir la demanda de productos en las tres etapas.

De Insumos Auxiliares:

- De las bolsas de plástico, necesarias para empacar o envolver algunos productos en la venta
- De la papelería necesaria para el registro de las operaciones que el personal considere necesarias

CUADRO 15
3.5 CALENDARIO DE INVERSIONES* (de Septiembre a Diciembre de 1997)

INVERSIÓN TOTAL		187,584
INVERSIÓN SEMIFIJA		
<i>Equipo complementario</i>		
(1) <i>Báscula</i>	\$ 150	
(15) <i>Tarimas</i>	\$ 350	
(1) <i>Mostrador</i>	\$ 1 000	
(2) <i>Calculadoras</i>	\$ 100	
SUB TOTAL		\$ 1,600
INVERSIÓN DIFERIDA		
<i>Gastos Preoperativos</i>		
Alta de la empresa	\$ 300	
<i>Gasto de Instalación</i>		
Fumigación	\$ 300	
Pintura	\$ 300	
Arreglo de baño	\$ 200	
<i>Gastos de Compra</i>		
Fletes y acarreos	\$ 600	
SUB TOTAL		\$ 1,700
CAPITAL DE TRABAJO		
<i>Materia Prima (tres meses)</i>		\$ 178,529
<i>Gastos de Admón y Ventas</i>		
Bolsas	\$ 200	
Luz	\$ 225	
Agua	\$ 130	
Propaganda	\$ 50	
Papelería	\$ 50	
<i>Personal</i>		
Contador	\$ 900	
Administrador	\$ 1,800	
Vendedor	\$ 1,200	
Almacenista	\$ 1,200	
SUB TOTAL		\$ 5,755

Fuente: Elaboración propia en base a los requerimientos del proyecto

* No se considera la inversión de capital social

Notas Importantes:

- Respecto a los precios y costos de cada rubro estos se obtuvieron a través de investigación de campo en el mes de septiembre de 1997
- La primera etapa del proyecto abarcó los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre de 1997 y se considera como prueba piloto. Dicho periodo contempla la adecuación y corrección de fallas posibles en el desarrollo del proyecto
- El crédito original es de \$100 000

- La aportación de los socios o capital social (un escritorio con valor de \$800, tres sillas con valor de \$150 y un diablo de carga con un valor de \$400), corresponde a un total de \$1,350.
- Respecto a la bodega donde se establecerá la empresa, su valor no está considerado como capital de inversión debido a que ésta forma parte de un préstamo que el proyecto recibiría por parte de una asociación civil y por tal motivo no aparece en el calendario de inversiones.
- Los saldos para el inicio de operaciones de 1998 son⁶⁸:

a) Caja	\$99,971
b) Doc. por Pagar	\$100,000
c) Gastos Preop*	\$300
d) Gasto de Inst	\$800
e) Capital Social	\$1,350
f) Mob y Equipo	\$2,950
- Debido a que el inicio de este proyecto es una de las etapas más difíciles, los gastos correspondientes a la participación de los trabajadores en la utilidad (PTU) y del Seguro Social (IMSS)** están contemplados hasta los años de 1999 y 2000 respectivamente, ya que se pretende capitalizarse lo más pronto posible.
- Es importante mencionar que las inversiones en capital de trabajo durante toda la vida del proyecto contemplan incrementos de costos, debido principalmente a que la inflación provoca directa o indirectamente un aumento en casi todos los rubros (el incremento de costo en los rubros de materia prima: bolsas y papelería por ejemplo, está directamente relacionado con los aumentos en los índices de precios al consumidor En el Anexo N°3, se muestra el comportamiento de los índices inflacionarios).

⁶⁸ En el Anexo N°5 se muestra la lista de los asientos de diario para el primer ejercicio de 1997

* Estos tres rubros no incluyen amortización y depreciación

** En el caso del IMSS aunque legalmente debe considerarse desde el inicio de las operaciones del proyecto, se acordó con los participantes en este que el seguro se incluyera en el año arriba señalado. Por otra parte se realizaron los trámites correspondientes con dicha institución para los pagos de cuotas atrasadas

3.6 ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA* (La Comercial S.A)

CUADRO 16
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

CUENTAS	1	2	3	4
Ventas Totales			746,970	
Ventas Netas				746,970
Compras	711,400			
Gastos de Compra	2,400			
Compras Totales		713,800		
Costo de lo vendido				713,800
Utilidad Bruta				33,170
Gastos de Operación				
Gastos de Venta			18,820	
Gastos de Admón.			10,930	29,750
Utilidad Operación				3,420

CUADRO 17
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

CUENTAS	3	4	CUENTAS	3	4
Activo Circulante			Pasivo Fijo		
Caja	103,621		Doctos. por Pagar	100,000	
Total Circulante		103,621	Total Circulante		100,000
Activo Fijo			Capital Social	1,350	
Mobiliario y Equipo	2,950		Utilidad	3,420	
Depreciación Acum.	320		Otras Utdes.	2,441	
Total Fijo		2,630	Total		7,211
			Suma Pas. + Cap.		107,211
Activo Diferido					
Gastos de inst.	800				
Amort. G. Inst.	80				
Gastos Preop.	300				
Amort. G. Preop.	60				
Total diferido		960			
Suma Activo		107,211			

* Para la mejor apreciación de esta sección del proyecto, en el Anexo N°5 se explica el significado de los conceptos contables

CUADRO 18
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

CUENTAS	1	2	3	4
<i>Ventas Totales</i>			932,320	
<i>Ventas Netas</i>				932,320
<i>Compras</i>	887,924			
<i>Gastos de Compra</i>	2,400			
<i>Compras Totales</i>		890,324		
<i>Costo de lo vendido</i>				890,324
<i>Utilidad Bruta</i>				41,996
<i>Gastos de Operación</i>				
<i>Gastos de Venta</i>			21,420	
<i>Gastos de Admón.</i>			10,930	
<i>Utilidad Operación</i>				9,646

CUADRO 19
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

CUENTAS	3	4	CUENTAS	3	4
Activo Circulante			Pasivo Fijo		
Caja	113,224		Doctos. por Pagar	100,000	
Total Circulante		113,224	Total Circulante		100,000
Activo Fijo			Capital Social	6,938	
Mobiliario y Equipo	2,950		Utilidad	9,646	
Depreciación Acum.	480		Total		16,584
Total Fijo		2,470	Suma Pas. + Cap.		116,584
Activo Diferido					
Gastos de inst.	800				
Amort. G. Inst.	120				
Gastos Preop.	300				
Amort. G. Preop.	90				
Total Diferido		900			
Suma Activo		116,584			

CUADRO 20
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2000

CUENTAS	1	2	3	4
<i>Ventas Totales</i>			1,083,264	
<i>Ventas Netas</i>				1,083,264
<i>Compras</i>	1,031,680			
<i>Gastos de Compra</i>	3,000			
<i>Compras Totales</i>		1,034,680		
<i>Costo de lo Vendido</i>				1,034,680
<i>Utilidad Bruta</i>				48,584
<i>Gastos de Operación</i>				
<i>Gastos de Venta</i>			32,550	
<i>Gastos de Admón.</i>			11,130	43,680
<i>Utilidad operación</i>				4,904

CUADRO 21
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2000

CUENTAS	3	4	CUENTAS	3	4
Activo Circulante			Pasivo Fijo		
<i>Caja</i>	107,586		<i>Doctos por Pagar</i>	90,000	
Total Circulante		107,586	Total Circulante		90,000
Activo Fijo			<i>Capital Social</i>	15,812	
<i>Mobiliario y Equipo</i>	2,950		<i>Utilidad</i>	4,904	
<i>Depreciación Acum</i>	640		Total		20,716
Total Fijo		2,310	Suma Pas. + Cap.		110,716
Activo Diferido					
<i>Gastos de inst.</i>	800				
<i>Amort. G. Inst.</i>	160				
<i>Gastos Preop.</i>	300				
<i>Amort. G Preop.</i>	120				
Total diferido		820			
Suma Activo		110,716			

CUADRO 22
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001

CUENTAS	1	2	3	4
<i>Ventas Totales</i>			1,283,058	
<i>Ventas Netas</i>				1,283,058
<i>Compras</i>	1,221,960			
<i>Gastos de Compra</i>	3,000			
<i>Compras Totales</i>		1,224,960		
<i>Costo de lo vendido</i>				1,224,960
<i>Utilidad Bruta</i>				58,098
<i>Gastos de Operación</i>				
<i>Gastos de Venta</i>			32,750	
<i>Gastos de Admón</i>			11,130	43,880
<i>Utilidad operación</i>				14,218

CUADRO 23
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001

CUENTAS	3	4	CUENTAS	3	4
Activo Circulante			Pasivo Fijo		
Caja	111,642		Doctos. por Pagar	80,000	
Total Circulante		111,642	Total Circulante		80,000
Activo Fijo			Capital Social	20,324	
Mobiliario y Equipo	2,950		Utilidad	14,218	
Depreciación Acum	800		Total		34,542
Total Fijo		2,150	Suma Pas. + Cap.		114,542
Activo Diferido					
Gastos de inst.	800				
Amort. G. Inst.	200				
Gastos Preop.	300				
Amort. G. Preop.	150				
Total diferido		750			
Suma Activo		114,542			

CUADRO 24
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002

CUENTAS	1	2	3	4
<i>Ventas Totales</i>			1,644,726	
<i>Ventas Netas</i>				1,644,726
<i>Compras</i>	1,566,406			
<i>Gastos de Compra</i>	3,600			
<i>Compras Totales</i>		1,570,006		
<i>Costo de lo vendido</i>				1,570,006
<i>Utilidad Bruta</i>				74,720
<i>Gastos de Operación</i>				
<i>Gastos de Venta</i>			37,750	
<i>Gastos de Admón.</i>			13,780	51,530
<i>Utilidad operación</i>				23,190

CUADRO 25
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002

CUENTAS	3	4	CUENTAS	3	4
Activo Circulante			Pasivo Fijo		
Caja	123,925		Doctos. por Pagar	70 000	
Total Circulante		123,925	Total Circulante		70,000
Activo Fijo			Capital Social	33,405	
Mobiliario y Equipo	2,950		Utilidad	23,190	
Depreciación Acum.	960		Total		56,595
Total Fijo		1,990	Suma Pas. + Cap.		126,595
Activo Diferido					
Gastos de inst.	800				
Amort. G. Inst.	240				
Gastos Preop.	300				
Amort. G. Preop.	180				
Total diferido		680			
Suma Activo		126,595			

Nota:

Respecto al comportamiento de las utilidades en los cuadros del Estado de Resultados en los diferentes años, se puede decir que éste marca siempre una tendencia favorable (en aumento constante) en cada ejercicio, lo cual quiere decir que las ventas cubren en su totalidad todos los gastos.

Por otra parte, se debe señalar que el descenso que tiene la utilidad para el año 2000 respecto al año anterior, se debe principalmente a la incorporación de los gastos como el PTU (participación de los trabajadores en la utilidad), el IMSS y el pago (amortización) del crédito adquirido por el proyecto. Así mismo, se puede decir que de no ser por éstos gastos, la utilidad sería mucho mayor al término de los ejercicios de cada año.

UADRO 26
3.6.1 BALANCE COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

CUENTAS	1998	1999	2000	2001	2002	Diferencias	Signos
Activo							
<u>Circulante</u>							
Caja	103,621	113,224	107,586	111,642	123,925	20,304	+
Fijo							
Mobiliario y Equipo	2,630	2,470	2,310	2,150	1,990	640	-
Diferido							
Gastos de Instalación	720	680	640	600	560	160	-
Gastos Preoperativos	240	210	180	150	120	120	-
TOTAL ACTIVO	107,211	116,584	110,716	114,542	126,595	19,384	-
Pasivo							
<u>Circulante</u>							
Doc. por Pagar	100,000	100,000	90,000	80,000	70,000	30,000	-
TOTAL PASIVO	100,000	100,000	90,000	80,000	70,000	30,000	
CAP. CONTABLE	7,211	16,584	20,716	34,542	56,595	49,384	+

Fuente: Elaboración propia, en base a la información de los datos correspondientes al Balance General de cada año (Ver cuadros 17, 19, 21, 23 y 25).

Nota:

El panorama que nos presenta el balance comparativo, es que en la cuenta de caja a pesar de que hay aumentos y disminuciones, el saldo de éste es suficiente para pagar los costos mensuales del proyecto en cada año incluso deudas a corto plazo que pudieran contraerse. Por otra parte la tendencia anterior es reflejo de otro signo positivo ya que disminuye el pasivo y en consecuencia aumenta el capital contable, hecho que nos indica que la forma de ir liquidando nuestras obligaciones es la correcta y además que la situación financiera año con año va mejorando.

CUADRO 27
3.6.2 FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO	1998	1999	2000	2001	2002
Saldo Inicial en Caja	99,971	103,621	113,224	107,586	111,642
Ventas de Contado	746,970	932,320	1,083,284	1,283,058	1,644,726
Total entradas de efectivo	746,970	932,320	1,083,284	1,283,058	1,644,726
Efectivo disponible	846,941	1,035,941	1,196,488	1,390,544	1,756,368
<i>Menos salidas de efectivo</i>					
Compra de mercancías	711,400	887,924	1,031,680	1,221,960	1,566,406
Gastos de venta	18,620	21,220	32,350	32,550	37,550
Gastos de Administración	10,900	10,900	11,100	11,100	13,750
Gastos de Compra	2,400	2,400	3,000	3,000	3,600
Acreedores diversos PTU		273	772	392	1,137
Amortización de crédito			10,000	10,000	10,000
Total salidas de efectivo	743,320	922,717	1,088,902	1,279,002	1,632,443
Saldo final en caja	103,621	113,224	107,586	111,642	123,925

Fuente: Elaboración propia en base a la información de los datos correspondientes a los Estados de Resultados y Balances Generales de cada año (Ver Cuadros 16-25).

*El saldo inicial en caja de este año (1998), corresponde al saldo final de caja del primer ejercicio en Octubre, Noviembre y Diciembre de 1997, meses que se consideraron como prueba piloto.

**Cada mes y consecuentemente cada año, se compra la cantidad de mercancías necesarias por lo que no hay nada en existencias.

***Estos gastos no incluyen depreciación y amortización.

- Los gastos relacionados con el pago del IMSS para los trabajadores (3 trabajadores), están incluidos en este rubro y corresponden a la cantidad de 10,800 pesos anuales.

****La participación en las utilidades es del 8% (repartidas entre los trabajadores).

Nota: El primer aspecto que nos muestra el flujo de efectivo, es que el saldo final en caja para cada año es positivo lo cual quiere decir que nuestro patrimonio poco a poco

va aumentando, al igual que nos muestra que no necesitaremos de préstamos ni a corto ni a largo plazos.

Por otra parte, los resultados muestran que existe la posibilidad de que a partir del tercer año se puedan hacer las amortizaciones del crédito adquirido originalmente en 1997, además de considerar el reparto de utilidades y el servicio del IMSS para los trabajadores.

3.7 EVALUACION FINANCIERA

CUADRO 28
3.7.1 RAZONES FINANCIERAS AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO*

AÑO	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	EFICIENCIA	RENT / VENTAS	REN. S/CAP
1998	1.03	0.93	6.96	0.42	0.43
1999	1.13	0.85	7.99	0.95	0.53
2000	1.19	0.81	9.78	0.41	0.21
2001	1.39	0.69	11.2	1.01	0.37
2002	1.77	0.55	12.99	1.29	0.37

Fuente: Elaboración propia, en base a los datos correspondientes a los Estados de Resultados y Balances generales de cada año (Ver Cuadros 16-25)

Nota: Teniendo en cuenta que no existen deudas a corto plazo y que el pago del crédito adquirido no representa una presión en ese sentido, dicho préstamo (pasivo fijo), forma parte de la capacidad de liquidez del proyecto a corto y a largo plazos, ya que en caso extremo de que la empresa no pudiera seguir funcionando, el mismo capital de préstamo se utilizaría para liquidar la deuda.

Por otra parte los índices de liquidez nos muestran que por cada peso que la empresa debe a corto plazo, existe el activo circulante suficiente para solventarlo, tendencia que va en aumento.

El índice de endeudamiento tiene un comportamiento similar al anterior, ya que cada vez la empresa debe menos y esto es signo claro de desendeudamiento.

El índice de eficiencia nos muestra las ventas generadas por cada peso invertido en el activo. De tal manera que el comportamiento de nuestro índice revela un crecimiento constante además de un buen funcionamiento.

Los últimos índices (de rentabilidad), muestran el siguiente comportamiento: a) rentabilidad/ventas, muestra que por cada peso en ventas se generan utilidades cada

* En el Anexo N°5, se explican los significados de las Razones Financieras

vez mayores y esto es muestra de que se esta trabajando bien; b) rentabilidad/capital; expresa la cantidad de dinero ganada por cada peso invertido en la empresa, al igual que muestra también una tendencia de crecimiento.

Finalmente, se puede decir que todos los índices tienen un comportamiento bastante positivo y lo mejor de todo es que presentan en todos los casos una tendencia a mejorar.

3.8 EVALUACION DEL PROYECTO

3.8.1 COSTO ANUAL UNIFORME EQUIVALENTE (CAUE)⁶⁹

El CAUE, señala la cantidad de dinero que el proyecto tendría que pagar o amortizar durante un periodo establecido (en partes iguales cada año), para poder liquidar el crédito original, adquirido a una cierta tasa de interés. Se refiere al ingreso que el proyecto tendría que generar anualmente para cubrir los pagos de capital más intereses, que se necesitan para saldar el préstamo.

Por otro lado, el CAUE para las tasas del 9%, 11% y 14%, son:

CAUE, TASA 9% =25,709.23

CAUE, TASA 11% =27.057.01

CAUE TASA 14% =29.128.35

CUADRO 29
AMORTIZACION

Año	Saldo crédito (inicio de año)	Interés(Tasa de 9%)	Saldo crédito (final de año)	Amortización (final de año)	Saldo crédito final año Después de Amort.
1998	100.000	9.000	109.000	16.709.23	83.290.77
1999	83.290.77	7.496.1693	90.786.939	18.213.061	65.077.709
2000	65.077.709	5.856.9938	70.934.702	19.852.237	45.225.472
2001	45.225.472	4.070.2924	49.295.764	21.638.938	23.586.534
2002	23.586.534	2.122.788	25.709.322	23.586.442	0.0

Fuente: Elaboración propia, en base al crédito original (100,000 pesos), tasa de interés de 9% y el CAUE correspondiente a la tasa del 9%

Nota: para obtener el CAUE de las tasas del 11% y del 14%, se aplicó el mismo procedimiento

Se debe señalar aquí, que las condiciones expuestas por el cuadro 29, no son del todo aplicables al proyecto presente debido a que 1) en las dos opciones de crédito se negociarían más de 5 años para los pagos del mismo y además, no existe ninguna

⁶⁹ En el Anexo N°5 se explica la fórmula para calcular el CAUE

presión para el pago de dicha amortización por parte de las dos instituciones que otorgan el préstamo, 2) ninguna de las dos opciones de crédito maneja una tasa de interés para sus préstamos.

Por otro lado, es importante observar que en la situación anterior el proyecto actual podría resistir los 3 primeros años y sólo haciendo uso del mismo capital de préstamo. Sin embargo debemos también decir que de acuerdo a los datos correspondientes a los costos totales e ingresos totales (cuadro 30), es muy posible que a partir de quinto año los pagos (de capital más intereses) para saldar la deuda del crédito se puedan hacer, pues el proyecto año con año va mejorando de tal manera que si estaría en condiciones de generar el ingreso suficiente para cubrir dicho préstamo.

Finalmente, podemos decir que el cuadro de amortización presenta sólo la situación de como el proyecto estaría pagando el crédito a una tasa de interés del 9%, en los cinco años presentados, sin embargo para casos de créditos como el de World Share por ejemplo, la amortización sería a 10 años y en tal situación el CAUE podría ser fácilmente pagado a las tres tasas de interés.

3.8.2 COSTO DE OPORTUNIDAD

Los costos de oportunidad, se refieren al impacto que la ejecución de un proyecto - versus no ejecutarlo - tiene sobre los beneficios que se podrían obtener en otra inversión, o sea el costo de perder la oportunidad de obtener un beneficio de la inversión que ocasiona el proyecto, en otra parte

En nuestro caso, algunos de los costos de oportunidad más importantes, de no realizarse el proyecto son: 1) No podría lograrse una reducción en los precios de los productos a comercializar, lo cual provocaría que las familias de bajos recursos económicos los siguieran adquiriendo más caros y en consecuencia se reduzca su gasto en dichos alimentos, 2) De no existir el proyecto cerca de la colonia objetivo y de otras colonias cercanas, las familias de éstos lugares con la intención de reducir el costo de sus compras diarias de alimentos, tendría que trasladarse a otros lugares de abastecimiento (centros comerciales, que anuncian baratas en muchos productos), lo que igualmente aumentaría el costo de adquirir dichos productos, 3) No existiría la posibilidad de empleo para los posibles participantes en el proyecto, los cuales se unirían al elevado número de desempleados. Así mismo estos posibles participantes dejarían de percibir un ingreso que además de mejorar su gasto en alimentos, seguramente ayudaría a mejorar la economía de sus hogares, 4) No existiría la posibilidad de intentar ayudar a la población pobre, en su propósito de adquirir mejores y más baratos algunos de los alimentos que componen su dieta y en general de tratar (a través del proyecto), de mejorar su nivel de vida.

Finalmente, podemos decir que los costos de no aplicar un proyecto de tipo social o de beneficio común como el presente son lo suficientemente importantes como para hacer la inversión en éste

CUADRO 30
3.8.3 RELACION BENEFICIO COSTO*

AÑO	INVERSIÓN	COSTOS DE OPERACIÓN	TOTAL COSTOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTOS ACTUALIZADOS	INGRESOS ACTUALIZADOS
0	101.350	5.885	6.485	8.326	0.917431192	5.949.54	7.638.53
1		29.750	32.150	33.170	0.841679993	27.060.00	27.918.51
2		32.350	34.720	41.996	0.772183479	25.810.20	32.428.61
3		43.680	46.680	48.584	0.70842521	33.069.28	34.418.13
4		43.880	46.880	58.098	0.649931384	30.468.77	37.759.70
5		51.530	55.530	74.720	0.596267325	33.110.72	44.553.09
Total						156.468.51	184.716.57

Fuente: Elaboración propia con base a los resultados correspondientes a los ingresos totales, gastos de operación, gasto de compra y utilidad total (bruta) en los Estados de Resultados de cada año (ver cuadros 16, 18, 20, 22 y 24). Por otra parte los datos del año cero corresponden al año de 1997 (1er ejercicio). La tasa aplicada al factor de actualización es del 9%.

Nota: No incluyen gastos preoperativos de instalación y de mobiliario y equipo debido a que no tienen relación con la actividad principal del negocio (compra y venta de mercancías).

Relación Beneficio Costo = Total ingresos actualizados / Total costos Actualizados

TASA= 9% (R B C)= Total ingresos actualizados / Total costos actualizados = 1.1805

TASA= 11% (R B C)= Total ingresos actualizados / Total costos actualizados = 1.1784

TASA= 14% (R B C)= Total ingresos actualizados / Total costos actualizados = 1.1754

La relación beneficio - costo (RBC), muestra la comparación de todos los ingresos y de todos los gastos de la empresa durante los cinco años de vida presentados. Por otro lado dicha relación detecta el incremento de las corrientes de ingreso social que ocasionaría la realización de nuevas inversiones públicas, y considerando que la presente es una empresa con las características del beneficio social donde existen restricciones al capital basadas en las limitaciones presupuestales del gobierno, podemos decir que el resultado es positivo ya que los beneficios económicos son mayores que los gastos y no se requiere de nuevas corrientes de inversión. Además de lo anterior se pueden mencionar los beneficios que el proyecto otorga a la población, como son el servicio oportuno, bajos precios de los productos y generación de empleos entre otros. Con todo lo anterior, vemos que el resultado muestra una relación económica por encima de 1 a costo de 1 de tal manera que no sería difícil optar por la

* En el Anexo N°5 se explica el cálculo de los costos de operación, costos totales, ingresos, factor de actualización, costos actualizados e ingresos actualizados para las tasas del 9%, 11% y 14%.

realización del proyecto por parte de cualquier organismo público o privado interesados en el beneficio social, ya que como se mencionó anteriormente otorga mayores beneficios que los costos que ocasiona.

CUADRO 31
3.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (tasa=9%)	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (tasa=11%)	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (tasa=14%)
0	1,841	0.917431192	0.900900900	0.877192982
1	1,020	0.841679993	0.811622433	0.769467528
2	7,276	0.772183479	0.731191380	0.674971515
3	1,904	0.708425210	0.658730972	0.592080276
4	11,218	0.549931384	0.593451326	0.519368663
5	19,190	0.596267325	0.534640833	0.455586460

Fuente: Elaboración propia con datos correspondientes a los costos totales e ingresos totales (Ver relación beneficio costo, cuadro 29)

Flujo de Efectivo Actualizado = (Factor de Actualización para cada año) (flujo de efectivo de cada año)

Total F.E.A Tasa base / Total F E A Tasa base + Total F E A Tasa comparación = R
(R) (Diferencia entre Tasas) + Tasa base = Tasa de ganancia de la empresa = TIR

TIR=9+1.041=10.041% (tasa base del 9% y tasa de comparación del 11%)

TIR=9+2.75=11.75% (tasa base del 9% y tasa de comparación del 14%)

Respecto a la tasa interna de retorno (TIR), podemos decir que ésta se hace con el propósito de conocer el porcentaje de utilidad de la empresa (tasa de ganancia) después de liquidar todos sus costos, de tal manera que mientras mayor sea la tasa mayores serán los beneficios para la empresa. Así pues nuestros resultados demuestran que la inversión en el presente ofrece una tasa mayor de ganancias

** En el Anexo N°5 se explica el método para calcular el flujo de efectivo los factores de actualización y el flujo de efectivo actualizado

(10.041%), que las que ofrecen algunos bancos actualmente⁷⁰. Por otra parte comparándola con las tasas más altas (11% y 14% tasas de comparación), la diferencia anual es mínima y no representa un obstáculo para la elección del proyecto. Cabe señalar que de no ser porque el presente es un proyecto de tipo social el cual está orientado al beneficio de la sociedad, se aplicaría un porcentaje de incremento en ventas mayor y consecuentemente *la tasa de ganancia* de la empresa (TIR), se elevaría también.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

⁷⁰ La tasa otorgada por algunos bancos en cuentas de ahorro (BBV por ejemplo), es de 9% anual (investigación de campo en noviembre de 1997)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El abasto de productos básicos alimenticios en nuestro país, desde la época prehispánica hasta el presente se ha caracterizado por el desabasto de dichos bienes, *provocado por las diversas dificultades que ha padecido desde entonces la producción y la regularización de éstos.* Por otro lado, la participación del Estado en la regulación del abasto y la comercialización de estos productos que se dio a partir de 1915, a través de la creación de diversas instituciones dirigidas a tal propósito, *no han podido hasta la fecha dar solución a los problemas que afectan a las mayorías, y su participación es cada vez menor.*

Igualmente, las condiciones económicas y de desarrollo actuales del país han influido *en el deterioro de la situación de dicha comercialización y abasto de productos alimenticios y en general del nivel de vida de la población.* A lo anterior, podríamos agregar la situación actual de la actividad comercial donde existen grandes y pequeños establecimientos que atienden a grupos de ingresos medios y altos (olvidando por completo a la población de escasos recursos). Por otra parte, existe también el pequeño comercio, que aunque presenta la paradoja de ofrecer productos caros a la población pobre, es aún importante en las zonas urbanas y rurales marginadas

En materia de abasto de productos básicos *la historia de nuestro país ha sido un proceso que se ha visto rodeado por diversos obstáculos y que se ha caracterizado por la búsqueda del beneficio propio y no el colectivo por parte de quienes operan o están dentro de él.* De lo anterior podemos distinguir que no existe una cultura de colectividad en este terreno y es sólo hasta la década de los setenta que surgen organizaciones comunitarias con objetivos sociales (urbanas y rurales) a través de proyectos de compras en común de productos para la alimentación, los cuales van a darle en adelante este rasgo distintivo al abasto y la comercialización a nivel popular

Del tipo de proyectos mencionados se conocen varios intentos importantes, sin embargo la mayoría han terminado en el fracaso y sólo algunos se mantienen aunque

con dificultades para seguir funcionando. La situación anterior ha prevalecido en ellos, debido además de todas las deficiencias estructurales que pueden tener (mala infraestructura básica de los establecimientos y dificultades en los canales de abastecimiento, por ejemplo), a la mala administración y manejo de las inversiones, lo cual siempre conduce a la descapitalización de estos negocios. A pesar de lo anterior, las posibilidades de que un proyecto de esta naturaleza pueda funcionar debidamente y tenga un panorama exitoso no solamente a largo plazo sino también a corto plazo, son muy probables

Por otra parte, dentro de los aspectos favorables para la realización del proyecto presente están en primer lugar: el interés de la gente de escasos recursos económicos en este tipo de proyectos (debido a los objetivos que persiguen), en segundo lugar; la posibilidad real de que este proyecto pueda ser llevado a cabo, ya que existen las condiciones adecuadas para conseguir el capital y las instalaciones (ubicación de proyecto), y en tercer lugar, se cuenta también con un estudio de mercado de los productos a comercializar, los procedimientos de trabajo para la mejor ejecución del proyecto y la presentación de la situación contable y financiera, que dan plena confianza en que la inversión en este proyecto de abasto popular así tratado es potencialmente rentable tanto en el aspecto social como en el económico

Primeramente debemos decir que en cuanto a la realización del proyecto, en la población objetivo se aprecia un fuerte interés y ánimo por participar. Por otro lado respecto al crédito hay plena confianza en que las personas que tienen contacto con las distintas instituciones puedan lograr este propósito.

Por lo que hace al estudio de mercado, no se considera aquí ningún dato que en la práctica no haya sido investigado ya sea a través de los medios documentales apropiados o de investigación de campo de tal manera que la información que se presenta es absolutamente confiable y la más recientemente encontrada

En relación a los procedimientos de trabajo, se muestra la forma en que todas las actividades relacionadas con los productos deben organizarse y ser controladas a través de la mejor asignación de las funciones del personal y del manejo de modelos impresos que para este proyecto se consideraron más adecuados en cuanto a la facilidad de su comprensión y su manejo. Todo ello con la confianza en que esta forma de trabajo puede dar los mejores resultados

Respecto a las cifras contables y financieras manejadas aquí (cuadros de los estados de resultados, balances generales, razones financieras, relación beneficio - costo y tasa interna de retorno), son el resultado de los datos obtenidos en el estudio de mercado y de proyecciones con el método de mínimos cuadrados⁷¹ (sólo en algunos casos se utilizó el método de encadenamiento) y por lo tanto se consideran igualmente confiables. Por otra parte los resultados de dichos cuadros al igual que su interpretación muestran razonablemente que el proyecto es viable

Así pues, se puede decir que en las condiciones económicas actuales es recomendable todo apoyo a la realización de los proyectos de abasto de productos alimenticios a nivel popular, no sólo en el aspecto económico sino también en la difusión de estas ideas en la población en general y especialmente entre las familias de menores ingresos ya que de esta manera se estará ayudando en el esfuerzo de esta gente por aliviar algunos de los problemas relacionados con su consumo alimentario, además de impulsar la formación de organizaciones populares las cuales buscan siempre el beneficio común. Con lo anterior se estaría siendo además congruentes con las ideas plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, relacionadas con el beneficio social.

Finalmente, se recomienda la creación de éste tipo de proyectos ya que debido a su naturaleza es muy posible su aceptación, disposición y aplicación no sólo por la

⁷¹ Fórmula ocupada por el Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios $y_i = \alpha + \beta x_i$ (regresión lineal), $y = ke^{rx}$ (regresión no lineal) (Harold, J. Larson, *Introducción a la teoría de probabilidades e inferencia Estadística*, Editorial Limusa México 1981 pp 419-420)

población objetivo sino por cualquier colonia popular a nivel urbano o rural, debido a que representa una alternativa viable de mejorar el consumo de productos al interior de las familias de escasos recursos económicos y de mejorar su calidad de vida.

ANEXO 1

13 CONCEPTO Y PERIODO DE LAS TEORIAS

El neoliberalismo es una corriente del pensamiento económico, basada originalmente en ideas apoyadas por las escuelas clásica y neoclásica acerca del desarrollo y el crecimiento de la economía y la cual se distingue por la creación de instrumentos de análisis que apoyan las normas de acción del liberalismo económico (libertad de comercio, la cual conduce a la creación de la teoría de las ventajas comparativas), las cuales se desarrollan en los terrenos de la política laboral, comercial, monetaria y fiscal, donde los participantes más importantes son el industrial y el consumidor. Por otro lado la característica principal del pensamiento neoclásico expone, la eliminación de toda traba impositiva a la actividad privada (política fiscal), lo cual implica una política de gastos públicos reducida casi en su totalidad y conduce a una mínima función en las labores del Estado. El papel del Estado se reduce a las funciones de administrar la justicia (tribunales y juzgados), guardar el orden público (policía), resguardar las fronteras y la soberanía nacional (ejército), proporcionar servicios públicos generales (alumbrado y limpia) y resguardar el orden de las funciones del mercado, al cual se le considera como el elemento regulador de la economía (Marúm Espinoza Elia, La escuela neoclásica del pensamiento económico, *Economía para Principiantes*, 1992) De esta manera en la teoría neoclásica es injustificable la intervención del Estado en las actividades económicas y su función se restringe a la de ente regulador del buen funcionamiento del mercado, sin que además pueda interferir en las ganancias de los empresarios o dicho de otro modo, de la libre empresa.

Uno de los periodos del desarrollo económico de México que estuvo influido por el pensamiento liberal, fue el periodo de Porfirio Díaz del cual podemos mencionar algunas características a) creación de una industria orientada a la exportación y un fuerte lazo con el comercio exterior, a través del consumo de las clases altas; b) el apoyo a las inversiones de capitales privados internos y externos en todos los sectores de las economía (sectores agropecuario, minero, comunicaciones y ganadería entre otros y finalmente, c) derivado de la política aplicada, la polarización de los grupos en lo social (por un lado los que disfrutaban de todos los beneficios y por el otro la población más pobre que carecía de una legislación protectora que le ayudara a salir de la miseria (Camargo, Luis Antonio y Duran, Carlos E., antecedentes históricos, *La Intervención del Estado en el Abasto y la Regulación del Mercado de productos Básicos*, México 1982, pp 105-110)

La corriente keynesiana del desarrollo económico en una de sus ideas, supone que la inversión pública es pieza fundamental para la solución de las depresiones económicas, además de ser el medio más adecuado para lograr aumentar la demanda y así disminuir el desempleo. Así mismo supone que debe haber una intervención y participación estatal orientada a elevar la propensión a consumir, a través del sistema de impuestos entre otros medios. "En lo que se refiere al estímulo del consumo, propone la redistribución del ingreso, a través de un sistema de impuestos aplicados a

los ingresos de los ricos, los cuales tienen una mayor propensión al ahorro y el cual sería canalizado por el Estado en obras de beneficio social, generando ocupación y elevando el nivel de vida de las personas de bajos ingresos". (Padilla Aragón, Enrique, *La teoría de Keynes aplicada al ciclo económico, Ciclos Económicos y Política de Estabilización*, 1981, p. 207).

En general, el Estado cumple una función de regulación global, de determinación del nivel de inversión y del empleo, (sustituyendo a la iniciativa privada, cuando ésta no logre asegurar el nivel de inversión global que lleve al pleno empleo). Al igual que puede actuar en la economía a través de la política monetaria. Finalmente se puede decir, que en la teoría Keynesiana la participación estatal y su intervención en el desarrollo económico se supone primordial para lograr la ocupación plena y la estabilidad.

La modalidad que el Estado adoptó en el período de Lázaro Cárdenas se caracterizó por: a) una relación entre este y la clase obrera incorporada a la toma de decisiones políticas y a las formas corporativas de tipo industrial, b) creciente participación del Estado en la economía y un aumento en la inversión para el bienestar social, que abrieron una nueva etapa con relación a las políticas posrevolucionarias precedentes y finalmente c) la mayor atención en la creación de obras de infraestructura. Es más adelante en la década de los sesenta y setenta, cuando se consolidan dichas instituciones, tales como, el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE); la ampliación de la cobertura del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto Nacional Para el Fondo de la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), el aumento en el presupuesto para la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), los programas federales para la alimentación como COPLAMAR y el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y en general un aumento del gasto social sin precedentes (Soria, Víctor M y Farfán, Guillermo, *El deterioro del bienestar social y de la salud en México, Testimonio de la Crisis (1982-1988)*, 1990, pp. 139-148).

Para el período de 1982-1988 (sexenio de Miguel de la Madrid), el objetivo principal era el *cambio estructural derivado de la idea de modernizar el aparato productivo para alentar la inserción de la industria nacional en el comercio internacional* (la reorientación industrial sería en ese momento hacia las exportaciones no petroleras), además de seguir las políticas de estabilización del Fondo Monetario Internacional (FMI). Cabe señalar que dentro de los elementos más importantes de dicho cambio, promovido por el Banco Mundial están: "la apertura comercial, tipo de cambio realista, reformas al patrón de gasto público, venta y liquidación de empresas estatales, mayor flexibilidad en los salarios y en la organización del trabajo, mayores estímulos a la inversión extranjera, etc" (Guillén Romo, Héctor, "Hacia un modelo secundario exportador". *Sexenio de Crecimiento Cero*, 1990 p 112)

ANEXO 2

41. **DATOS DE LAS ENCUESTAS** (preguntas y Conclusiones más importantes):

Datos del Entrevistado

ESCOLARIDAD

EDAD

OCUPACION DEL JEFE DE LA FAMILIA

CASA (propia, prestada o rentada)

Preguntas de la Encuesta

- 1.- Miembros de la Familia que cooperan con el gasto
- 2.- Cuánto recibe de gasto semanal
- 3.- Cuántas personas dependen de ése gasto
- 4.- Cantidad del gasto que utiliza para comprar despensa
- 5.- Cada cuando compran su despensa
- 6.- Artículos que componen su despensa
- 7.- Otras gastos cubiertos con el mismo dinero (del gasto)

Análisis de los resultados.

- La mayoría de las entrevistadas (amas de casa), son relativamente jóvenes y casi todas se dedican al hogar.
- 40% tienen casa propia y 60% rentan o es prestada.
- La mayor parte de los jefes de familia son obreros.
- En casi todas las familias, sólo cooperan 1 o 2 personas con el gasto
- La mayor parte de la gente gana el salario mínimo
- La generalidad de las familias son pequeñas o medianas.
- La mayor parte de las amas de casa emplean la mitad de su gasto en el abasto alimentario.
- Consumen productos de mala calidad, debido a su bajo ingreso.

56. LISTA DE PRODUCTOS Y RESULTADOS:

Productos

Frijol	1kg
Aceite (Kartamus)	1 y ½ lts
Arroz (Morelos)	1kg
Azúcar (Estándar)	1kg
Avena	1 y ½ kg
Lenteja	1 y ½ kg
Soya	½ kg
Harina de Maiz	1kg
Sopa de pasta	bolsa
Sal de mesa	1kg

Resultados:

El 98% de las personas entrevistadas (amas de casa), señalaron que los primeros cuatro productos son casi indispensables en sus dietas y que en esas marcas y presentaciones los adquirían frecuentemente. Solamente dos personas, señalaron no consumir ningún tipo de frijol y sobre los otros tres productos coincidieron también en su consumo.

ANEXO 3

INFORMACION COMPLEMENTARIA PARA INICIAR PROYECTO DE INVERSION

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

MESES	INDICE
Enero	2 57
Febrero	1 84
Marzo	1 24
Abril	1 08
Mayo	0 9
Junio	0 89
Julio	1 17
Agosto	0 89
Septiembre	1 25
Octubre	0 60
Noviembre	0 46
Diciembre	0 32

De Enero a Septiembre (Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista Comercio Exterior de Febrero a Octubre de 1997) De Octubre a Diciembre proyección propia (aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados)

Según Banco de México (informe anual), la inflación acumulada para 1998 será de 15%, para 1999 de 14% y en adelante hasta el año 2002 se incrementará en 1.5% más por año.

PRECIO DE COMPRA DE LOS PRODUCTOS

Para obtener el precio de los productos en Octubre, Noviembre y Diciembre de 1997, se incrementó el INCP de cada mes al precio de los productos en las encuestas aplicadas del mismo año. Para 1998, se dividió el índice anual esperado entre 12, para obtener el promedio mensual y este aplicarlo al último precio de cada mes. De igual manera se procedió para el cálculo del precio mensual de los años de 1999, 2000, 2001 y 2002.

POBLACION TOTAL NACIONAL

AÑOS	POBLACION (Hab.)
1990	82,589,082
1995	91,120,433
1996	92,920,433
1997	93,692,287
1998	95,134,095
1999	96,575,903
2000	98,007,711
2001	99,454,519
2002	100,901,327

Para 1990 (datos oficiales del XI Censo Nacional de Población y Vivienda, 1990), 1995 (Censo Nacional de Población y Vivienda, Resultados Preliminares, INEGI, 1995), 1996 (Según el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, la población crecerá a partir de 1995 en 1,800,000 habitantes más por año hasta el 2000). El cálculo de la población de 1997 hasta el año 2002, se obtuvo de la aplicación del método de mínimos cuadrados ordinarios.

POBLACION AGEB OBJETIVO (N° 082-8)**

AÑOS	POBLACION
1990	8 527
1997	9,668
1998	9 816
1999	9,964
2000	10,111
2001	10,260
2002	10 408

En el cálculo de las poblaciones AGEBS de 1997 al año 2002, inicialmente se utilizó el porcentaje de crecimiento de la población total de 1991 con respecto al año anterior (de 1990) y se aplicó a la población AGEB de 1990 para así obtener la población de 1991 de dicha AGEB. El mismo método se aplicó para los siguientes años hasta el 2002.

POBLACION OBJETIVO

En la determinación de la población objetivo se contempla sólo el 20% del total de la población AGEB de cada año.

CONSUMO ANUAL PER-CAPITA DE LOS PRODUCTOS

AÑOS	FRIJOL	ARROZ	AZUCAR	ACEÍTE
1984				10.1
1988				9.7
1990	19.57	4.97	46.9	11.0
1991	16.7	3.67	48.11	
1992	8.9	6.66	45.59	
1993	14.1	3.73	45.86	
1994	14.8	4.58	46.09	
1995	13.6	3.4		12.3
1997	11.91	3.46	44.47	12.51
1998	10.8	3.29	44.16	12.76
1999	10.28	3.12	43.85	13.02
2000	9.79	2.96	43.55	13.28
2001	9.32	2.81	43.24	13.54
2002	8.87	2.67	42.94	13.82

** El área Geoestadística Básica (AGEB) designa el total o una parte de una localidad de 2500 habitantes o más, o de una cabecera municipal independientemente del número de sus habitantes. (Resultados Definitivos del Estado de México. Censo General de Población y Vivienda INEGI 1990)

Hasta 1995 los datos del Frijol, Arroz y Azúcar, son obtenidos de dividir el Consumo Nacional Aparente entre la población de cada año (Sector Alimentario en México de. 1996). Para el Aceite (La Producción y la Demanda de Granos Básicos en México, sus proyecciones al año 2000, José Rodríguez Vallejo, Rev. Comercio Exterior, Vol 38, Núm. 7). De 1997 al año 2002, proyecciones propias con el Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios No Lineales.

COMPRAS

Se obtuvo de multiplicar el 20% de la población objetivo por el consumo per cápita mensual de cada producto y el resultado a su vez por el precio de los productos para cada mes (en el caso del frijol y del aceite el consumo per-cápita mensual se divide entre 2, debido a que son dos presentaciones del mismo producto).

VENTAS

Para el cálculo de las ventas mensuales, se consideró el 5% sobre el costo total de las compras en el mismo período.

ANEXO 4
65 FIGURAS DE LA LOCALIZACION
FIGURA 1

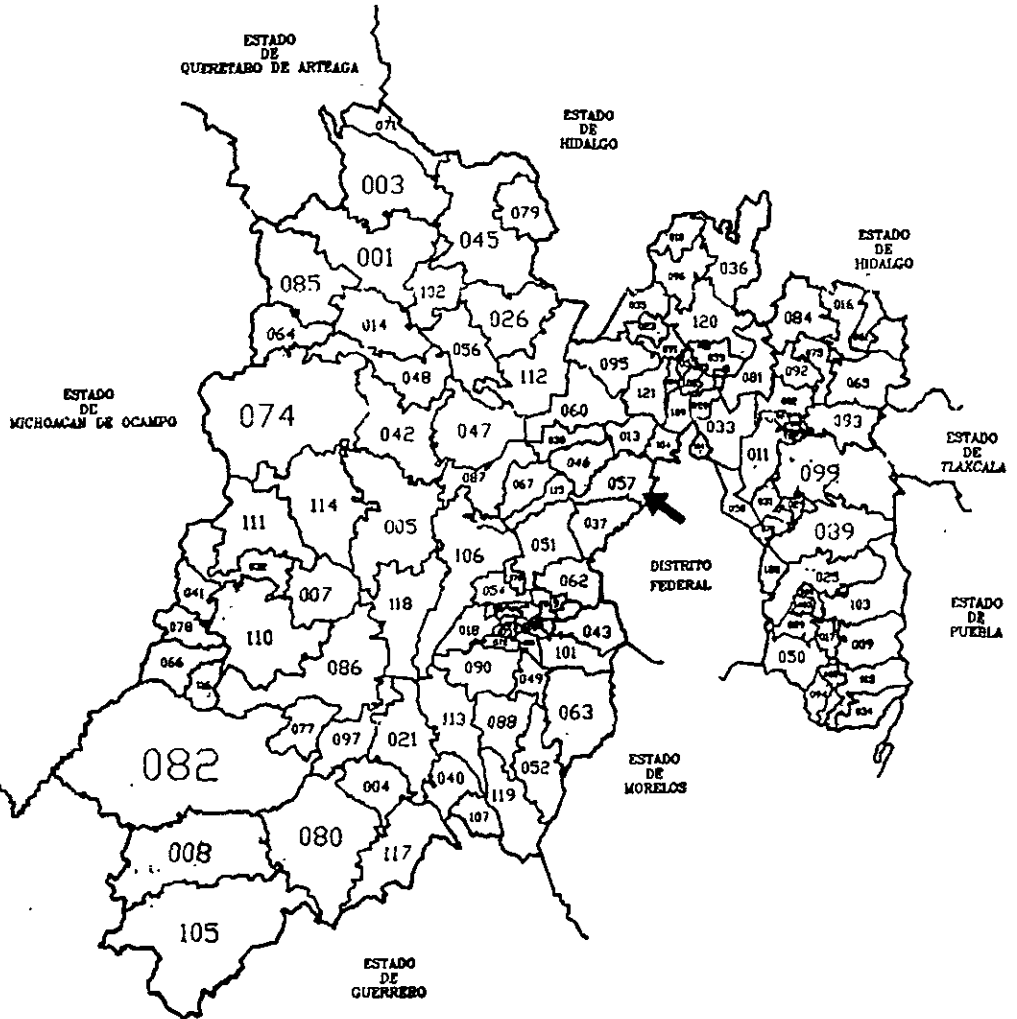
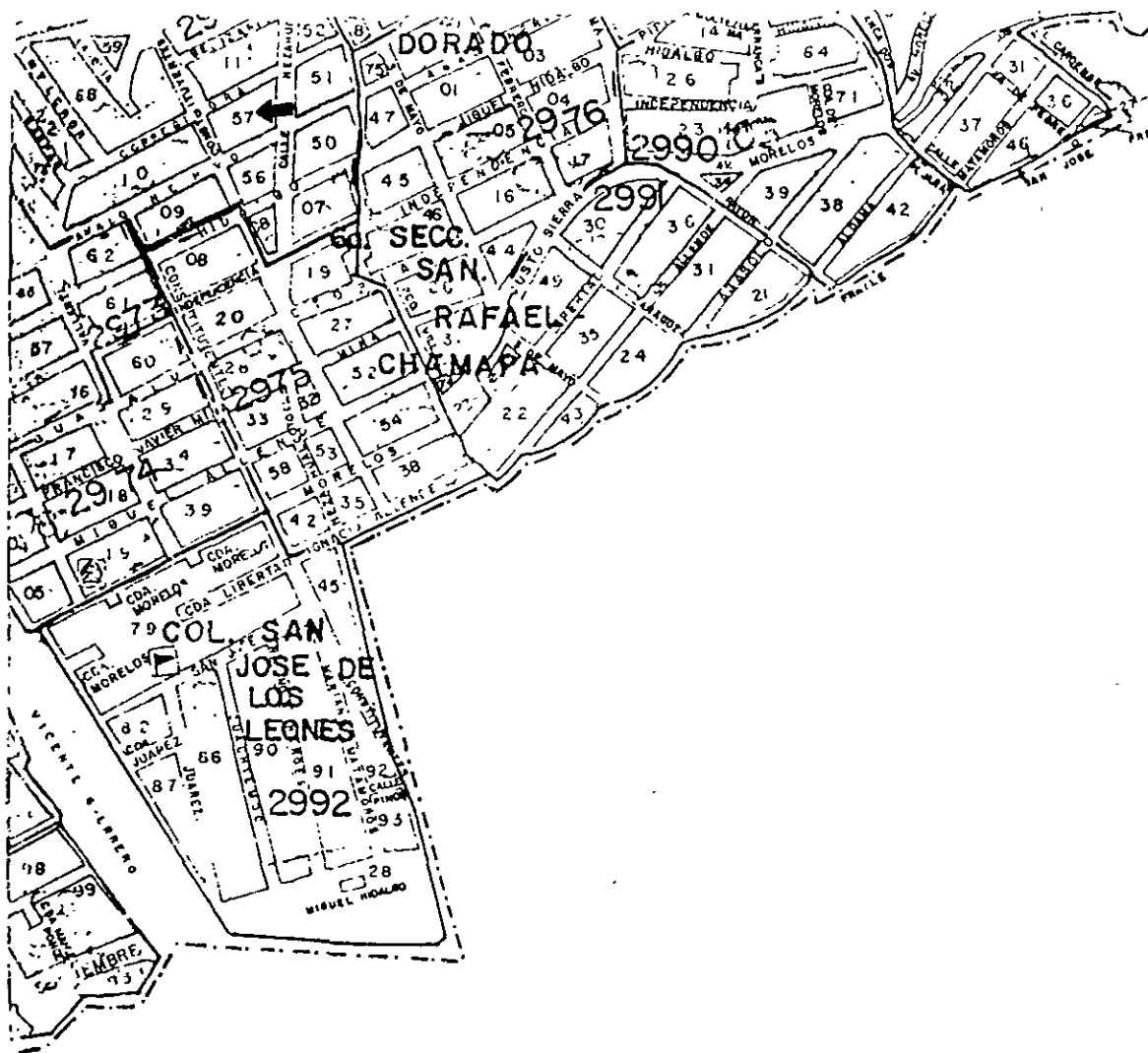


FIGURA 3



67 FICHAS DE CONTROL DE LAS ACTIVIDADES

FICHA DE CONTROL DE LA ACTIVIDAD DE COMPRA

SOLICITUD DE COMPRA			
SOLICITUD DE COMPRA N°			FECHA / /
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	PEDIDO A
KG TONS OTROS	NOMBRES Y CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	POR TIPO DE PRODUCTO	NOMBRE Y DIRECCION DEL PROVEEDOR
TOTAL		TOTAL	
OBSERVACIONES			
ORIGINAL CONTABILIDAD			
COPIA COMPRAS			

SOLICITUD DE COMPRA

Es un documento en el cual se pide al encargado de las compras que adquiera determinados productos ya sea para reponer las existencias actuales o para adquirir algunos productos de los cuales ya no hay existencias.

FICHA DE CONTROL DE LA ACTIVIDAD DE RECEPCION

RECEPCION DE PRODUCTOS			
RECIBIDO DE RECIBO	CANTIDAD	ORDEN DE RECEPCION N°	FECHA
\$	KG TONS OTROS	DESCRIPCION	
		CONDICIONES EN QUE SE RECIBE EL PRODUCTO	
RECIBIDO POR	PRODUCTO NO EN EXISTENCIA PRODUCTO EN EXISTENCIA	COMPRADO POR	SITUACION DEL PRODUCTO (MARQUE X) ESTANTERIA- CASILLERO- PASILLO- PISO- OTROS-
ORIGINAL CONTABILIDAD			
COPIA RECEPCION			
COPIA COMPRAS			

RECEPCION DE PRODUCTOS

El informe de recepcion es un modelo preparado para mostrar la cantidad y clase de producto recibido en cumplimiento de ordenes de compra especificas.

PROCEDIMIENTO PARA PREPARAR EL INFORME

El procedimiento es un examen hecho por el empleado encargado de la recepcion o sus ayudantes para pesar o contar el material recibido y la preparacion de un informe indicando la fecha de recepcion, de quien se recibio el material, N° de orden de compra, cantidad, precio, nombre del empleado que recibio el material y del que lo compró.

FICHA DE CONTROL DE LA ACTIVIDAD DE ALMACEN

FICHA DE ALMACEN		
FICHA DE ALMACEN N°	FECHA / /	
RECIBIDO	ENTREGADO	SALDO
FECHA--	FECHA--	FECHA--
ORDEN DE COMPRA N°--	ORDEN DE COMPRA N°--	ORDEN DE COMPRA N°--
CANTIDAD--	CANTIDAD--	CANTIDAD--
PRECIO--	PRECIO--	PRECIO--
TOTAL--	TOTAL--	TOTAL--
ORIGINAL- CONTABILIDAD		
COPIA- ALMACEN		
COPIA-RECEPCION		
COPIA- VENTAS		

FICHA DE ALMACEN

La ficha de almacén permite anotar las cantidades y precios de los productos recibidos, de los productos entregados y de los materiales en existencia

En caso de venta se mantiene el original para contabilidad copia para el almacén copia para recepción y copia para el encargado de ventas

FICHA DE CONTROL DE LA ACTIVIDAD DE VENTA

COMPROBANTE DE VENTAS			
COMPROBANTE N°		FECHA DE VENTA	
N° PRODUCTOS	PRODUCTOS DE LA DESPESA	PRECIO	NOTA O COMENTARIO
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
N°		\$	
TOTAL		TOTAL	FIRMA DEL ENCARGADO
ORIGINAL-CONTABILIDAD			
COPIA-VENTAS			

COMPROBANTE DE VENTAS

El comprobante de ventas es un documento que sirve para comprobar si la cantidad de productos entregados por el almacén al encargado de ventas, fueron vendidos y en que fechas

ANEXO 5

68 ASIENTOS 1997 (Octubre, Noviembre y Diciembre)

- 1) Se constituye una Sociedad Anónima de Capital Variable (La Comercial), con un Capital de \$100, 000.
- 2) Se pagaron al contador \$300 por tramites para dar de alta el negocio.
- 3) Se pagó por servicio de luz eléctrica \$225, de los meses Oct., Nov y Dic.
- 4) Se pago la cantidad de \$800, por concepto de fumigación (300), Pintura (300) y arreglo del baño (200).
- 5) Se compró una báscula para 15kg, por la cantidad de \$150.
- 6) Se compraron dos calculadoras por la cantidad de \$100.
- 7) Se gasto la cantidad de \$50 en la compra de papelería (Oct., Nov y Dic.)
- 8) Se compraron tarimas (15) por un valor de \$350.
- 9) se compró un mostrador por la cantidad de \$1,000.
- 10) Pago de salarios por la cantidad de \$2,700 (990 al contador y 1800 al administrador).
- 11) Se pagaron fletes y acarreos por la cantidad de \$600
- 12) Se pagó la cantidad de \$130 trimestrales por consumo de agua
- 13) Se compraron bolsas de plástico por la cantidad de \$100
- 14) Compra de mercancías por la cantidad e \$178,529
- 15) Se pagaron \$50 por una manta para la propaganda en la apertura del negocio.
- 16) Pago de salarios trimestrales por la cantidad de \$2,400 (1200 almacenista y 1200 vendedor)
- 17) venta de mercancías ai contado por un valor de \$187,455 45
- 18) Aportación de los socios de un escritorio, 3 sillas y un diablo de carga, con valor de \$800, \$150 y \$400 respectivamente.
- 19) *determinación de la depreciación y la amortización.*

* **DEFINICION DE TERMINOS CONTABLES** (La presentación corresponde a Elías Lara Flores Op. Cit)

- 1) **Ventas Totales.** Es el valor total de las mercancías entregadas a los clientes, vendidas al contado o a crédito.
- 2) **Ventas Netas** Son las ventas totales, menos las devoluciones sobre ventas y rebajas sobre ventas
- 3) **Compras.** Son el valor de las mercancías adquiridas al contado o a crédito.
- 4) **Gastos de Compra:** Gastos efectuados para que las mercancías adquiridas lleguen hasta su destino
- 5) **Compras totales** Son las compras más los gastos de compra (para éste caso las ventas totales y las ventas netas son las mismas)
- 6) **Utilidad Bruta** Son las ventas netas menos el costo de lo vendido.
- 7) **Gastos de Operación** Son las erogaciones que sostiene el negocio y que permiten llegar a cabo las diversas actividades y operaciones dianas Se consideran gastos de operación los de venta y de administración

8) Utilidad de operación: Es la utilidad bruta menos los gastos de operación (para el caso del proyecto la utilidad de operación es igual a la utilidad del ejercicio).

9) Caja: Es el dinero en efectivo (billetes de banco, monedas, cheques, etc.)

10) Mobiliario y Equipo: Se considera mobiliario y equipo a los escritorios, sillas, mesas, libreros, básculas, vitrinas, mostradores, etc.

11) Depreciación: Todos los bienes (activo fijo), como edificios, mobiliario, etc., debido a su uso o por el transcurso del tiempo están sujetos a una baja de valor o demérito.

12) Depreciación Acumulada: Es la diferencia entre el valor original y el desecho (para el caso del proyecto, se considera la suma de todas las depreciaciones del activo fijo en esta cuenta). Cabe señalar que el porcentaje de depreciación aplicado es del 10% anual (para obtener el dato trimestral de 1997, se dividió el porcentaje entre 4)

13) Gastos de Instalación: Todos los gastos destinados al acondicionamiento del negocio.

14) Gastos Preoperativos: Se consideran para el caso del proyecto, como gastos preoperativos los relacionados con los tramites legales para poder operar

15) Amortización Es la aplicación a gasto de un activo diferido en proporción a su valor y al tiempo estimado de vida (para el caso del proyecto se consideró el 5% de amortización).

*** DEFINICION DE RAZONES FINANCIERAS** (Ver Nacional Financiera, Análisis de Estados Financieros, Op Cit. pp. 23-43)

Liquidez (activo circulante/pasivo circulante) Este índice nos permite saber de cuánto se dispone para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

Endeudamiento (pasivo total/activo total): Su resultado nos muestra, la proporción de recursos ajenos o de terceros que se encuentran financiando los activos de la empresa.

Eficiencia (ventas netas/activo total): Este índice refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas. Indica las ventas que generan cada peso que se encuentra invertido en el activo.

Rentabilidad ((utilidad neta/ventas netas)*100): Este índice permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidades. Mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta. Indica la utilidad por cada peso en ventas.
(utilidad neta = utilidad-(ISR+PTU))

Rentabilidad sobre el capital ((utilidad neta/capital contable)*100). Muestra, la rentabilidad de la inversión de los dueños en el negocio. Esta razón, indica que por cada peso que los socios tienen invertido en la empresa, obtienen cierta utilidad.

69 COSTO ANUAL UNIFORME EQUIVALENTE (CAUE)

La formula para obtener el CAUE, es la siguiente:

$$A = Po \cdot i(1+i)^n / (1+i)^n = \text{Formula de la Anualidad}$$

$$i(1+i)^n / (1+i)^n = \text{Factor de Recuperación del Capital}$$

Donde i = Tasa de Interés del 9%, 11% y 14%

n = Período analizado

* **RELACION BENEFICIO-COSTO** (Método del cálculo, Ver Joas Gómez García, Evaluación del proyecto y Evaluación económica, Op. Cit.)

- Para calcular el factor de actualización de las tres tasas (9%, 11% y 14%), se utilizó la formula:

$$1/(1+i)^n$$

Donde:

i = Tasa de descuento del proyecto
 n = Período que se está actualizando

- Costos actualizados: Para calcular estos costos, se multiplican los costos totales por el factor de actualización.
- Ingresos actualizados: Para calcular estos ingresos, se multiplican los ingresos por el factor de actualización.
- Costos totales: Se obtienen de la suma de los gastos de operación más los gastos de compra.
- Ingresos. Se obtienen de restar a las ventas netas las compras totales

** **TASA INTERNA DE RETORNO** (método del cálculo)

- Flujo de efectivo: Se calcula restando de los ingresos el total de costos.
- Factores de actualización: Para el cálculo de las tres tasas, se sigue el método expuesto anteriormente (en la parte de relación beneficio - costo; cálculo del factor de actualización).
- Flujo de efectivo actualizado: Se calcula multiplicando el flujo de efectivo por el factor de actualización.

BIBLIOGRAFIA

- Angel Bassols Batalla, Felipe Torres Torres y Javier Delgadillo Macías, ***El Abasto de Alimentos en México***, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México 1992
- Asa Cristina Laurelle, "Pobreza de la Política Social" en ***Revista; Ciudades*** N°26, México 1995.
- Arturo Guillen Romo, "El sistema Financiero y la Recuperación de la Economía Mexicana" en ***Revista Comercio Exterior***, Diciembre de 1994
- Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad, "El Combate a la Pobreza, 1991", en ***El Nacional***, México 1991
- ***Constitución Política de la Administración Pública Federal***, 1991
- ***Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos***, Marzo 1995
- Elia Marún Espinoza, ***Economía para Principiantes***, Introducción al Estudio de la Ciencia Económica, Ed. CECSA, México, 1992
- Elías Lara Flores, ***1er curso de Contabilidad***, Editorial trillas, México, 1990
- Emilio Romero Polanco, "Opciones de Desarrollo", en ***Revista; Comercio Exterior***, Vol. 40, N°9, 1990
- Ernesto R. Containe, ***Instituto de economía Pontificia, Universidad Católica de Chile***, Ed. Universidad Católica, s/año
- Enrique Padilla Aragón, ***Ciclos Económicos y Política de Estabilización***, 1981
- Felipe Torres Torres, ***Zona Metropolitana de la Ciudad de México***, Complejo Geográfico Socioeconómico y Político, Comp. Delgadillo Macías Javier, Instituto de Investigaciones Económicas, D D.F , 1993
- Gobierno del Estado de México, H. Ayuntamiento Constitucional de Naucalpan, ***Cuaderno Estadístico Municipal***, México, 1995
- Harold, J. Larson, ***Introducción a la Teoría de Probabilidades e Inferencia Estadística***, Ed. Limusa, México 1981.
- Héctor Guillen Romo. ***Sexenio de Crecimiento Cero***, 1990

- Humberto Soto Rodríguez, Ernesto Espejel Zavala y Hector F. Martínez Frías, **La Formulación y Evaluación Técnico-Económica de Proyectos Industriales**, Tercera edición, México 1981
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, "Censo General de Población y Vivienda", México, 1990 y 1996
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares", México, 1994
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e informática, "El Sector alimentario en México", Resumen capitular, Ed. 1996,
- Javier Delgadillo Macías, Luis Fuentes Aguilar y Felipe Torres Torres, **Los Sistemas de Abasto Alimentario en México**, Instituto de Investigaciones económicas, UNAM, México, 1993
- Jesus A. Cervantes Gonzalez, "Lecturas sobre el Sector Externo II", en **Revista; Comercio Exterior** Vol. 46, N°3, México, 1996
- Joas Gómez García, **Formulación y Evaluación de Proyectos**, Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administración, IPN, México, Junio 1990
- John J.W. Neuner, ph.D, **Contabilidad de Costos, Principios y Práctica**, Ed. Hispano American S.A. de C.V., 1982
- José Rodríguez Vallejo, "La producción y la demanda de granos básicos en México, sus proyecciones al año 2000", en **Revista Comercio Exterior**, Vol 38, N°7, México, Julio de 1988.
- José Valenzuela Feijóo, **Testimonio de la Crisis, Austeridad y Reconversión**, Tomo III, Compilación; Esthela Gutiérrez Garza, 1988
- Luis Antonio Camargo y Carlos E. Durán, **La Intervención del Estado en el Abasto y la Regulación del Mercado de Productos Básicos**, Coordinación de información y publicidad de CONASUPO, 1982
- Murray R. Spiegel, ph.D, **Estadística; Teoría y problemas**, Editorial Mc. Graw Hill, 1981
- Nacional Financiera, "Análisis de Estados Financieros", **Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria (PRO-MICRO)**, s/año

- Nacional Financiera, "Producción y Costos" *Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria* (PRO-MICRO), s/año.
- Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, 1995
- Raúl Rojas Soriano, *Guía para Realizar Investigaciones Sociales*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1985
- Salvador Ibarra y Guadalupe Martínez M., *Experiencias de Autogestión en el Abasto Popular*, Novib, La Haya Holanda, Equipo Pueblo A.C , Enlace, A.C., México, Oct., 1991
- Victor M. Soria y Guillermo Farfán, *Testimonio de la Crisis*, Tomo IV, 1990