



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

CAMPUS ARAGÓN

“PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA: RESTAURANTE DE COMIDA MEXICANA EN LA DELEGACIÓN POLÍTICA DE AZCAPOTZALCO D.F. CON UN ENFOQUE ECONÓMICO – ADMINISTRATIVO (1999)”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A N:

L. GEORGINA MEJÍA VALENCIA
SILVIA AZCARRAGA ROSSETÉ

ASESOR:

LIC. JAVIER HUERTA RAMÍREZ

NEZAHUALCÓYOTL, EDO. DE MÉX.

2002

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecemos:

Al Lic. Javier Huerta Ramírez

Por el apoyo prestado y el tiempo dedicado para la realización del presente trabajo.

Georgina y Silvia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

AGRADEZCO:

A MI ESPOSO:

Por su amor, comprensión y apoyo que siempre me a manifestado. Te amo

A MIS HIJOS:

Miriam Paola y Jesús Javier por el sacrificio que este trabajo represento para ellos y por su presencia que me a permitido sentir este amor tan especial.

A MI MADRE Y HERMANOS:

Por brindarme la oportunidad de compartir respeto, comprensión, amor y darme su apoyo en los momentos más difíciles de mi vida.

A DIOS:

Por acompañarme todos los días de mi vida.

Silvia Azcárraga Rossete

A través de este espacio quiero compartir con:

Dios
Jorge
Emma
América
Claudio
José Manuel
Hernán
Roxana
Silvia
Irma
Lilia

La satisfacción y enorme alegría que me proporciona
el concluir y cerrar un ciclo más de mi vida.

A todos ustedes, así como al destino que quiso
Colocarnos juntos para querer, reír, llorar, apoyar,
Amar y crecer, sólo les puedo decir:

GRACIAS

El mismo agradecimiento va para la ENEP Aragón, UNAM, por ser el
escenario de infinidad de satisfacciones académicas y personales, todas
ellas ¡ GRATIFICANTES E INOLVIDABLES!

L. Georgina Mejia Valencia

INDICE

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

1

CAPITULO I CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA DELEGACIÓN AZCAPOTZALCO Y DE LA MICROEMPRESA.

1.1 La Delegación Azcapotzalco.....	5
1.1.1 Aspectos Generales.....	5
1.1.2 Desarrollo Histórico.....	7
1.1.1.1 Etapa Prehispánica.....	7
1.1.1.2 Etapa Colonial.....	8
1.1.1.3 Porfiriato.....	8
1.1.1.4 Etapa Moderna.....	8
1.1.2 Desarrollo Urbano.....	9
1.1.2.1 División Política.....	9
1.1.2.2 Población.....	12
1.1.2.3 Infraestructura.....	13
1.1.4 Desarrollo Económico.....	15
1.1.4.1 Industria.....	15
1.1.4.2 Comercio y Mercados.....	15
1.1.4.3 Sitios Turísticos.....	15
1.1.4.4 Restaurantes.....	16
1.2 Microempresas.....	16
1.2.1 Definición.....	16
1.2.2 Tipos de Microempresas.....	16
1.2.3 Microempresas de Restaurantes.....	17
1.2.4 Clasificación Gastronómica.....	17
1.3 Apoyos Existentes para la Creación de Microempresas.....	18
1.3.1 Financiamientos.....	18
1.3.2 Apoyos Gubernamentales.....	19
1.3.2.1 Secofi.....	19

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1.3.2.2 Nafin.....	19
1.3.2.3 Fonaes.....	20
1.3.3 Apoyos Particulares.....	21
1.3.3.1 Fincomún.....	21
1.3.3.2 Associates.....	22
1.3.3.3 Apoyos de Instituciones Crediticias (Bancos).....	25
1.4 Capacitación.....	34
1.4.1 Secofi.....	34
1.4.2 Cámara Nacional de la Industria Restaurantera.....	34
CAPITULO II PROCESO ECONÓMICO - FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO EN LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA	
2.1 Proceso Económico-Financiero.....	36
2.1.1 Estudio del Mercado.....	38
2.1.1.1 Estudio de la Demanda.....	39
2.1.1.2 Estudio de la Oferta.....	40
2.1.1.3 Estudio de los Precios.....	40
2.1.1.4 Comercialización.....	41
2.1.2 Estudio Técnico.....	41
2.1.2.1 Localización.....	43
2.1.2.2 Tamaño.....	43
2.1.2.3 Estudio de Materias Primas.....	44
2.1.2.4 Distribución del Negocio.....	44
2.1.2.5 Mobiliario y Equipo.....	44
2.1.2.6 Contratación de Personal.....	45
2.1.3 Estudio Financiero.....	46
2.1.3.1 Tipos de Presupuestos.....	48
2.1.3.1.1 De Inversión.....	48
2.1.3.1.2 De Operación.....	49
2.1.3.2 Los Costos de Producción.....	49
2.1.3.3 Estado de Resultados Proforma.....	50
2.1.3.4 Financiamiento.....	50
2.1.4 Evaluación.....	52
2.1.4.1 Principales Indicadores Económicos.....	52

2.1.4.1.1 Razones Financieras.....	52
2.1.4.1.1.1 Razón de Liquidez.....	52
2.1.4.1.1.2 Tasas de Apalancamiento.....	52
2.1.4.1.1.3 Tasas de Rentabilidad.....	53
2.1.4.2 Punto de Equilibrio.....	53
2.1.4.3 Valor Presente Neto.....	55
2.1.4.4 Tasa Interna de Retorno	55
2.1.4.5 Rentabilidad para el Proyecto	55
2.1.4.6 Rentabilidad para el Empresario	56
2.1.4.7 Análisis de Sensibilidad.....	57
2.1.4.8 Otros Indicadores Económicos	58
2.1.4.8.1 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	58
2.2 Proceso Administrativo.....	58
2.2.1 Planeación.....	59
2.2.2 Organización.....	59
2.2.3 Integración.....	60
2.2.4 Dirección.....	60
2.2.5 Control.....	61
2.3 Marco Legal.....	62
2.3.1 Personas Físicas.....	63
2.3.2 Personas Morales.....	63
2.3.3 Permisos y Licencias.....	63
2.3.4 Requisitos para obtener la Cédula de Microempresa	65
2.3.5 Trámites para la Apertura del Negocio.....	65
2.3.6 Derechos.....	86
2.3.7 Obligaciones.....	86

CAPITULO III ESTUDIO DE CASO: CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA RESTAURANTE DE COMIDA MEXICANA EN LA DELEGACIÓN POLÍTICA AZCAPOTZALCO, D.F. 1999.

3.1 Estudio del Mercado y Planeación del Proyecto.....	88
3.1.1 Análisis de la Oferta.....	89
3.1.1.1 Servicio ofrecido	91
3.1.1.2 Competencia.....	91
3.1.1.3 Análisis de la Competencia.....	93
3.1.2 Análisis de la Demanda.....	94
3.1.2.1 Variación de la Demanda.....	95
3.1.3 Análisis de los Precios del Servicio.....	95

3.2 Estudio Técnico, Organización e Integración.....	96
3.2.1 Análisis Técnico de la Unidad de Servicio	96
3.2.1.1 Descripción y Características de la Microempresa.....	97
3.2.1.2 Macrolocalización.....	98
3.2.1.3 Microlocalización.....	100
3.2.1.4 Calendarización de Actividades para la Apertura.....	101
3.2.2 Capacidad de Funcionamiento de la Empresa.....	102
3.2.2.1 Requerimientos de Instalación.....	102
3.2.2.2 Abastecimiento de Mobiliario y Equipo.....	104
3.2.2.3 Abastecimiento de Materias Primas.....	108
3.2.2.4 Tamaño del Establecimiento.....	115
3.2.2.5 Dotación de Personal.....	117
3.2.2.5.1 Descripción de Puestos.....	117
3.2.2.5.2 Políticas para el Personal.....	120
3.2.2.5.3 Flujo del Proceso Productivo	120
3.3 Estudio Financiero de la Unidad de Producción (Dirección y Control).....	122
3.3.1 Recursos Monetarios para la Inversión.....	122
3.3.2 Presupuestos para la Unidad de Producción y Servicio.....	124
3.3.2.1 Ingresos.....	124
3.3.2.2 Egresos.....	126
3.3.3 Evaluación del Proyecto.....	137
3.3.3.1 Punto de Equilibrio.....	137
3.3.3.2 Valor Presente Neto.....	140
3.3.3.3 Estado de Resultados Proforma.....	140
3.3.3.4 Margen Costo Beneficio.....	141
3.3.3.5 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.....	141
3.3.3.6 Análisis de Sensibilidad.....	142
Consideraciones Finales.....	148
Índice de Cuadros.....	152
Bibliografía.....	154

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INTRODUCCION

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

La situación económica que afecta al país ha generado una serie de condiciones desfavorables, entre ellas y quizá tal vez la más crítica y en aumento es la del desempleo.

La repercusión de este problema se ha extendido a todos los ámbitos laborales, llámense técnicos, obreros, trabajadores por cuenta propia o free-lance, burócratas y profesionistas.

Una opción que puede ser al mismo tiempo "solución" y "fuente de trabajo", es la creación de microempresas; las cuales sí son organizadas en su producción y servicio eficientemente, además satisfacen en forma adecuada la necesidad del consumidor, será posible entonces generar por medio de ellas un ingreso monetario desarrollando un beneficio social.

Esta posibilidad es retomada y apoyada a la vez por el Gobierno, el cual ha definido planes y programas de inversión y crecimiento, buscando no sólo la eficiencia para estas microempresas, también una modernización y competitividad.

Así, actualmente existen una serie de estrategias que aportan cantidades específicas de recursos monetarios para inversión; proporcionan capacitación, asesoría dirigida a creación o ampliación de instalaciones según sea el caso; y apoyo a las que tienen oportunidad de lograr un cierto nivel de crecimiento mediante un estudio de financiamiento para apertura de sucursales.

Paralelamente a estos planes y programas que maneja el Gobierno se cuenta con otras formas de financiamiento e inversión: El ahorro individual y los préstamos de instituciones particulares creadas específicamente para este fin.

El crear una microempresa y ponerla en marcha puede hacerse en forma empírica a través de ensayos y errores, pérdidas y ganancias que al final de un periodo de tiempo culminarán con la subsistencia o el cierre del establecimiento; o bien, puede llevarse a cabo con un proyecto definido que desde un principio planea y proporcione los datos referentes al lugar de la ubicación, las materias primas (su abastecimiento y su utilización), los costos en que habrá de incurrirse, los tiempos requeridos para su organización e instalación, las cantidades de utilidad que puedan generarse y los tiempos de recuperación de la inversión, así como los posibles problemas que deberán afrontarse. Es en este tipo de estudio donde entra la labor de la Economía como una

ciencia encargada de proporcionar toda esa información y establecer el máximo aprovechamiento de los recursos materiales, humanos y financieros que se necesiten; basándose en los planes y programas de inversión y crecimiento existentes.

Indudablemente, si se analiza con cuidado lo expuesto, aparte de la Economía se necesita del auxilio de otra ciencia social cuyo campo de estudio es eminentemente práctico. Esta disciplina es la Administración, la cual se vale de un proceso cuyas etapas (Planeación, Organización, Integración, Dirección y Control) son aplicables a cualquier tipo de proyecto, independientemente de las características que éste presente.

Así, la creación de una microempresa estará basada en un proceso económico-administrativo; que por medio de una serie de estudios y análisis pondrá en perspectiva real las ventajas y desventajas que conllevaría la planeación y puesta en marcha de una unidad de este tipo.

El entorno seleccionado para el proyecto es el Distrito Federal, el cual para su funcionamiento se encuentra dividido y estructurado en 16 demarcaciones políticas, escogiéndose una de ellas, la Delegación Azcapotzalco que por su ubicación, tamaño, crecimiento y desarrollo es considerado como el lugar idóneo para instalar una microempresa de servicios.

Específicamente se tratará de un Restaurante de Comida Mexicana por que el estudio del comportamiento de esta rama económica en los últimos años ha reportado estabilidad y la experiencia indica que los establecimientos de éste género representan una buena inversión puesto que todo el mundo necesita satisfacer una necesidad básica: la de alimentarse.

Por todo ello, la estructura y orden del trabajo ha sido planeada como se detalla a continuación.

En el primer capítulo se informará de los aspectos generales de la Delegación Azcapotzalco, analizando su desarrollo y crecimiento urbano, poblacional, de infraestructura, económico, industrial y turístico que ha presentado a lo largo de su historia y que la lleva a ser una de las demarcaciones más importantes del Distrito Federal.

La segunda parte de este capítulo se referirá a las microempresas; su definición, características, tipos y clasificación según sus actividades, específicamente las dedicadas a la comida.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El último apartado dará cuenta de los apoyos existentes para la inversión, financiamiento y capacitación.

En el segundo capítulo se establecerán las herramientas que serán de utilidad para la creación de la microempresa. Como el enfoque es económico-administrativo, se hará la diferenciación entre los procesos que ambas ciencias utilizan, detallando el soporte teórico que requieren y desglosando cada uno de los pasos que la conforman.

Se trabajará primeramente el proceso económico describiendo en qué consiste el estudio del mercado; así como la comercialización del servicio.

Posteriormente vendrá toda la información que conforma el estudio técnico: localización, tamaño, materia prima con las consideraciones de abastecimiento y distribución, y la dotación de personal referida al desempeño laboral correspondiente.

Se continuará con el estudio financiero y los tipos de presupuestos, manejo e integración de los Estados de Resultados Proforma y del Financiamiento.

Aquí mismo se incluirán las Razones Financieras, el Punto de Equilibrio, el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) que son los elementos que conforman la evaluación del proyecto con el fin de conocer y de terminar qué tan rentable es.

Se proporcionarán las variables que constituirán el Análisis de Sensibilidad; ya que al cambiar ciertas circunstancias tales como: el aumento de la oferta, la disminución de la demanda, las fluctuaciones de la inflación entre otras, automáticamente se generarán movimientos en todas las cifras del proyecto.

El proceso administrativo integrará la segunda parte del contenido de este capítulo, con una breve descripción de cada una de sus etapas y las funciones que deben aplicarse en ellas.

La parte final proporcionará toda la referencia del marco legal que rige la constitución de una microempresa, señalando los derechos y obligaciones que marca la ley.

Será tarea en el tercer capítulo pasar de los conceptos teóricos a las cifras, retomando e integrando los pasos del proceso económico-administrativo con la finalidad de comprobar que el proyecto es aplicable con costos e inversiones que puedan ser

pagados y recuperados en un periodo de tiempo razonable; así como prever la obtención de utilidades que es uno de los objetivos del proyecto.

En las consideraciones finales se identificará y se dará la opinión sobre los problemas que podrían obstaculizar la creación y puesta en marcha del restaurante

Por último, con todo este desarrollo teórico-práctico se planea el cubrir y dar respuesta a la hipótesis central del proyecto:

Utilizando en la forma más racional posible las fuentes de apoyo y financiamiento que existen para la creación de microempresas, entonces se estará en la mejor posibilidad de proyectar la iniciación de una de ellas; lo cual generaría una alternativa de autoempleo que redundará en un desarrollo económico para los involucrados.

Independientemente de la confirmación o negación de la hipótesis, se habrán cumplido satisfactoriamente los objetivos propuestos:

- a) Constatar el desarrollo de la Delegación Política de Azcapotzalco
- b) Conocer y manejar la aportación económica de la rama restaurantera en la Delegación a través de sus índices y estadísticas
- c) Conocer y aplicar los programas de capacitación y financiamiento existentes para la microempresa en el Distrito Federal
- d) Aportar una posible opción para el autoempleo
- e) Proyectar una microempresa con el fin de estudiar y analizar totalmente su funcionamiento, viabilidad y rentabilidad
- f) De ser posible llevarlo a la práctica

A manera final, y en forma particular se espera que este trabajo de investigación presentado como tesis, sirva de guía, apoyo y reafirmación de conocimientos a todas aquellas personas que así lo requieran en tiempo y forma.

CAPITULO

I

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO I

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA DELEGACIÓN AZCAPOTZALCO Y DE LA MICROEMPRESA.

1.1 La Delegación Azcapotzalco

1.1.1 Aspectos Generales

La Delegación Azcapotzalco está situada al noroeste del Distrito Federal. Históricamente goza de importantes ventajas de ubicación que le han permitido crecer y desarrollarse.

Sus coordenadas geográficas son:

Al norte 19°31' de altitud, al sur 19°27' de latitud, al este 99°09' de longitud al oeste 99°13' de longitud. Su altitud media es de 2240 mts., y su superficie es básicamente plana con una pendiente media menor al 5%. El clima es templado subhúmedo con lluvias en verano, de humedad media.

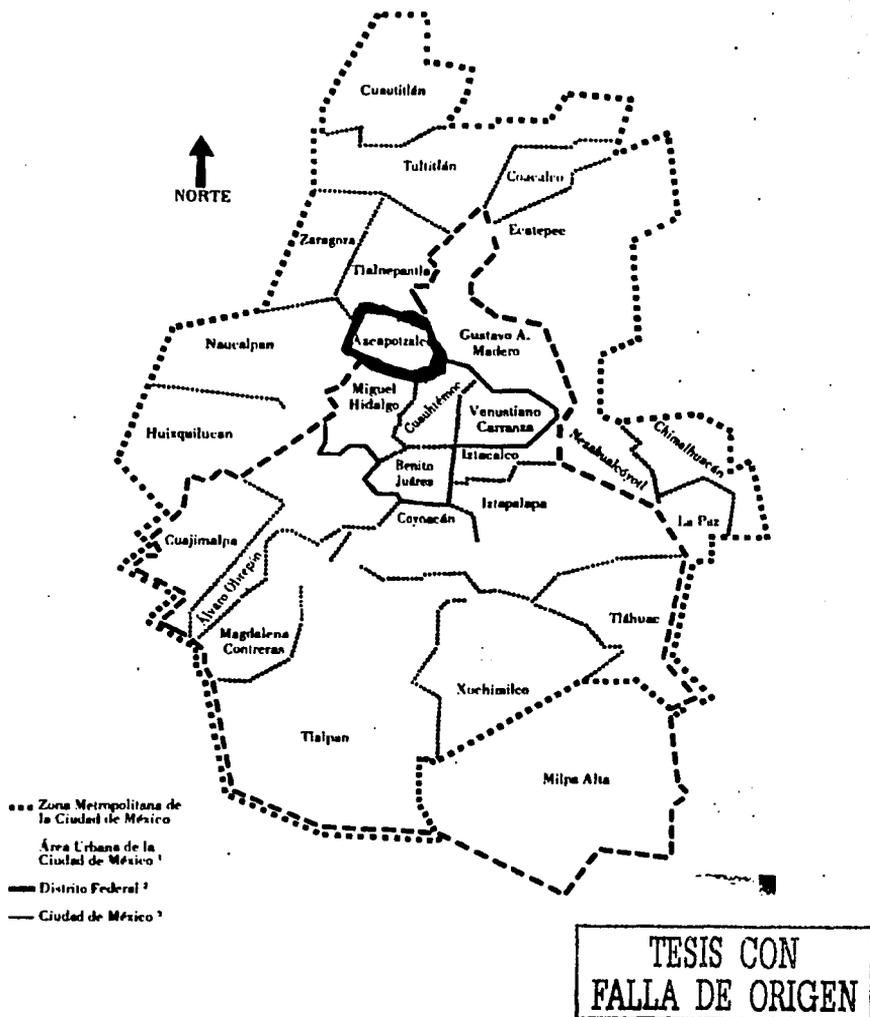
Colinda al norte y al poniente con los municipios de Tlalnepanitla y Naucalpan en el Estado de México; al sur con las Delegaciones Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo; al oriente con la Delegación Gustavo A. Madero, límite en el cual se organiza, conjuntamente, el más importante corredor industrial manufacturero de la ciudad de México y de todo el país.

Su superficie abarca 33.86 km² que representan apenas el 2.23% del área total Distrito Federal.

En esta extensión territorial se encuentran 27 barrios de origen precuauhtémico, 80 colonias y 20 unidades habitacionales.

Azcapotzalco pertenece a la subcuenca del Lago de Texcoco-Zumpango; ahí mismo se localizan las subcuencas del río Hondo y del río Chico de los Remedios, y en las cercanías están los ríos San. Javier y Tlalnepanitla. Este sistema forma parte de la sección norte del sistema hidrológico del Distrito Federal. (Ver Mapa No. 1)

Mapa 1
ZONA METROPOLITANA Y ÁREA URBANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 1970



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.1.2 Desarrollo Histórico

La palabra Azcapotzalco se deriva del nahuátl **Azcatl** que significa hormiga, **Potzoa** o **Potzalli**: montículo y **Co**: en; por eso el significado de Azcapotzalco es: **en el hormiguero**. El símbolo de la región es la hormiga roja rodeada de granos de maíz.

1.1.2.1 Etapa Prehispánica

Los arqueólogos afirman que Azcapotzalco (período pre-clásico 1500 a.C.) fue un centro de desarrollo comercial. Probablemente existían en el área pequeñas aldeas y villas agrícolas que más tarde (período clásico 400 al 800 d C.) se mantuvieron bajo el influjo cultural y político de Teotihuacán.

Tras la decadencia y destrucción de esta ciudad, Azcapotzalco fue uno de los centros donde continuaron las tradiciones culturales teotihuacanas. Sus habitantes hablaban nahuátl y otomí, practicaban una religión compleja asociada a deidades agrícolas que eran relacionadas con los elementos de la naturaleza: el agua, el aire, el fuego y la tierra. Así mismo, conocían el calendario solar y una serie de técnicas artesanales para trabajar piedras, conchas, plumas, hueso y otros materiales. Desde entonces se convirtió en un centro ceremonial de enorme importancia.

A la caída de Tula, mucha gente de este lugar emigró a Azcapotzalco y contribuyó a su florecimiento.

Durante el año de 1230, llegaron también a la región grupos matlatzincas, conformados por los otomíes y mazahuas. Lo anterior originó un desarrollo poblacional y su fundación histórica como un señorío.

De 1230 a 1427, en la zona se mantuvo una etapa de armonía de intereses entre los distintos grupos, el cual fue roto con el fallecimiento del último máximo dirigente, Tezozómoc.

En la lucha por la sucesión del poder, su hijo Maxtla arremetió contra los pueblos de Texcoco, Tlatelolco y Tenochtitlán; los cuales como defensa generan una alianza con Tacuba.

Con la derrota infringida por esta alianza, Azcapotzalco pasa a ser únicamente un mercado de esclavos, y sus tierras son repartidas entre los vencedores como recompensa. Así, para 1520 cuando llegaron los europeos a la zona, ésta se encontraba habitada por más de 600 mil personas.

1.1.2.2 Etapa Colonial

La guerra contra la invasión española desoló Azcapotzalco quedando únicamente 17 mil habitantes que fueron testigos de la división de su territorio en 6 grandes haciendas y 9 ranchos, y el reparto de ellos mismos a grandes señores bajo el pretexto de evangelizarlos (encomiendas).

A corto plazo, se fomentó una alianza entre los habitantes y los frailes, teniendo como resultado la construcción de las parroquias en esa región y el comienzo de la lucha por la libertad. Muchos de los antiguos barrios se conservaron pero con nombres cristianizados.

Para 1854, Azcapotzalco se convierte en Villa, es decir, es una población con autonomía, pero por su cercanía con la ciudad capital se mantiene a su sombra.

1.1.2.3 Porfiriato

Durante esta etapa, la zona fue establecida como la 3ª prefectura política en importancia dentro de la capital; la actividad económica estaba controlada principalmente por 2 haciendas: la de Careaga y la de Ahueluetes o San Antonio Clavería. Seguía siendo una zona rural, como centro tenía la Villa de Azcapotzalco, circundada por barrios establecidos a lo largo del eje de la avenida Tacuba-Azcapotzalco, existiendo numerosos pueblos y rancherías alrededor.

La demarcación fue llamada "Azcapotzalco de Porfirio Díaz" en 1905, y convertida en centro de veraneo para las clases más adineradas de la época.

En 1882 se llevó a cabo la inauguración de la línea del tranvía con tiro de mulas que comunicaban el centro de la ciudad de México pasando por Tacuba y Azcapotzalco.

Al igual que en todo el país, el descontento por las condiciones de vida que se padecían a diario, se hizo evidente; los campos de Azcapotzalco quedaron abandonados, muchos hombres y mujeres se sumaron a la lucha revolucionario por conseguir tierra libre para trabajarla (año 1914).

Una vez que regresó la calma, se establecieron sindicatos y uniones de trabajadores.

A fines del siglo XX, con la inauguración del tranvía y posteriormente con la construcción de la línea de los ferrocarriles central y nacional, comenzó el proceso de urbanización de Azcapotzalco, que culminó con la sustitución del tranvía de mulas por el eléctrico.

1.1.2.4 Etapa Moderna

Entre los años 20's y 30's continuó este proceso de urbanización. Para 1929 fueron destinadas 50 hectáreas para la construcción de la zona Industrial Vallejo, y en 1930 surgieron también los grandes centros habitacionales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La industria creció hasta convertir la zona en una de las más importantes del país, tanto por sus aportaciones económicas a la región, como por la generación de empleos para su población.

Azcapotzalco es hoy un territorio económico-industrial que es necesario reactivar, pero también uno de los más importantes espacios históricos y culturales con los que cuenta la Ciudad de México.

1.1.3 Desarrollo Urbano

1.1.3.1 División Política

Actualmente la configuración territorial de la Delegación está demarcada en una zona centro, fraccionamientos, barrios, colonias y pueblos. La lista nominal se da a continuación:

Zona Centro:
Azcapotzalco

Pueblos:
San Andrés
San Andrés de las Salinas
San Bartolo Cahualtongo
San Francisco Tetecala
San Francisco Xocotitla
San Juan Tlihuaca
San Martín Xochináhuac
San Miguel Amantla
San Pedro Xalpa
Santa Bárbara
Santa Catarina
Santa Cruz Acayucan
Santa María Malinalco
Santiago Ahuizotla
Santo Domingo

Barrios:
Coltongo
Huautila de las Salinas
Nextengo
Reyes
San Andrés
San Bernabé
San Marcos
Santa Apolonia
Santa Lucía

Nuevo barrio:

San Rafael
San Pedro Xalpa-Ampliación
San Salvador Xochimanca
San Sebastián
Santa Cruz de las Salinas
Santa Inés
Santo Tomás
Sector Naval
Sindicato Mexicano de Electricistas
Tezozómoc
Tierra Nueva
Tlatilco
Trabajadores del Hierro
Victoria de las Democracias
Zimbrón. Angel

Colonias:

Aguilera
Aldana
Arenal
Claveria
Coltongo
Cosmopolita
Cosmopolita-ampliación
Euzkadi
Ferrería
Gas
Gas-ampliación
Hacienda del Rosario
Hogar y Seguridad
Industrial Vallejo
Jagüey
Jardín Azpeitia
Benito Juárez
Liberación
Libertad Confitera
Maestro
Monte Alto
Nueva el Rosario
Nueva España
Nueva Santa María
Obrero popular
Pasteros

Patrimonio Familiar
Petrolera
Petrolera-Ampliación
Plenitud
Porvenir
Potrero del Llano
Prados del Rosario
Preciosa
Pro-Hogar
Providencia
Raza
El Recreo
Reynosa Tamaulipas
Salinas
San Alvaro
San Mateo

Unidades Habitacionales:
Alianza Tranviaria de México
Azcapotzalco-Pasteros
Campo Encantado
Cobre de México
Coltongo
Cuitláhuac
Ecológica-Novedades Impacto
La Escuadra
Granjas Pantaco
Campamento Ferrocarrilero
Miguel Hidalgo
Hogares Ferrocarrileros
INFONAVIT El Rosario
ISSFAN Las Armas
Jardines de Ceylán
El Jagüey
Kevir
Miguel Lerdo de Tejada
Morelos
Pantaco
Presidente Madero
Rabaúl
Rosendo Salazar
San Isidro
San Martin Xochinahuac
San Juan Tlihuaca
San Pedro Xalpa
Francisco Zuazua

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Tepantongo
 Tlatilco
 Trabajadores de Pemex
 Las Trancas
 Toronja
 Francisco Villa
 Villas de Azcapotzalco
 Vivienda Ecológica

Conjuntos habitacionales:

Axolahuá
 Azcapotzalco
 Camarones
 Lázaro Cárdenas
 Ferrocarriles Nacionales
 Granjas
 Miguel Lerdo de Tejada
 Nextongo
 Oyameles
 Palestina
 Los Palomares
 Quietud
 Residencial Azcapotzalco
 Rinconada el Olivar
 San Andrés Fase 2
 San Isidro
 San Juan Tlihuaca
 San Pedro Xalpa
 Ticomán
 Wake
 Zacatecano

Áreas verdes:

Alameda Norte
 Parque Tezozómoc

Estación Ferrocarril:

Estación Pantaco (puerto de carga general)

1.1.3.2 Población

Según el último Censo de Población y Vivienda que realizó el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en el Distrito Federal en 1995, la población total era de 455,131

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

habitantes, de los cuales 218,769 eran hombres y 236,362 mujeres. Estas cifras representan el 5.4% de la población total del Distrito Federal.

1.1.3.3 Infraestructura

La infraestructura con que cuenta la Delegación Azcapotzalco muestra un alto nivel de cobertura en casi todos los rubros. En el caso de los servicios hidráulicos de agua potable y drenaje, así como en los servicios de energía eléctrica y alumbrado público cubre casi el 100% de la demanda; con lo cual se observa en Azcapotzalco una alta disponibilidad de infraestructura en comparación con otras Delegaciones.

Vivienda

En la Delegación existen 107,438 viviendas.

Agua y Drenaje

Se dispone de agua entubada para 106,273 viviendas; cuentan con drenaje 106,549. El drenaje está conectado a la red pública y a la fosa séptica, con desagües a ríos y barrancas.

Energía Eléctrica y Alumbrado

De las 107,438 habitadas en la zona, 106,980 disponen de energía eléctrica.

Carpeta Asfáltica

La demarcación cuenta con 98% de las vialidades asfaltadas, que equivalen a 5 millones de metros cuadrados.

Comunicaciones

Existen diferentes tipos de vías de comunicación:

Circuito Interior y la Avenida Aquiles Serdán

Avenida Las Armas

Avenida Las Culturas

Avenida San Isidro

Avenida 5 de Mayo

Avenida Tezozómoc

Avenida El Rosario

Avenida Camarones

Avenida Heliópolis

Avenida Las Granjas

Avenida Cuicláhuac

Avenida Salónica

Eje 5 norte y 3 norte

Calzada Vallejo

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

14

Transporte

Dos líneas del Metro atraviesan la Delegación:

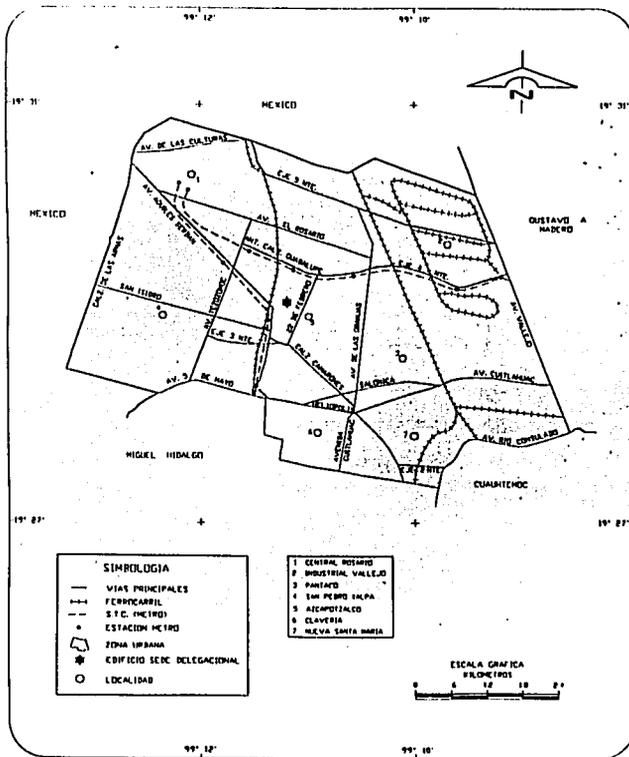
En el norte de Azcapotzalco dirección Este a Oeste, la línea que corre del Rosario a Martín Carrera (Línea 6).

En el Oeste y de Norte a Sur la línea que corre del Rosario a Barranca del Muerto (Línea 7)

Para el transporte local y foráneo existen varias rutas que van hacia el Estado de México :
Villa del Carbón, Atizapán, Tlanepantla, Tepozotlán, Cuautitlán. (Ver Mapa No. 2)

Infraestructura para el Transporte

Mapa 2



1.1.4 Desarrollo Económico

1.1.4.1 Industria

A principios de los años treinta la industrialización en el país comenzó a crecer y fue entonces cuando se instaló la refinería en esta zona (1931-1933). En 1944 quedó decretada por el Gobierno la formación de la reserva industrial Vallejo. En 1954 se creó el Rastro de Ferrería que sería el principal de la ciudad. Por último la formación del Nuevo Vallejo a fines de los 60's fue lo último que consolidó a Azcapotzalco como el eje industrial más importante dentro del Distrito Federal.

1.1.4.2 Comercio y Mercados

En la demarcación existen 19 mercados públicos, 2 mercados sobre ruedas y 45 tianguis que abastecen de productos básicos y utensilios diversos a la población.

1.1.4.3 Sitios Turísticos

Casa de la Cultura de Azcapotzalco: edificada en lo que fue el Antiguo Palacio Municipal de Azcapotzalco (1891).

Calzada Azcapotzalco: es una gran avenida todavía poblada con casas y construcciones que datan de la época del porfiriato.

Jardín Hidalgo y atrio de la Parroquia de Azcapotzalco: en el jardín se llevaba a cabo la venta de esclavos en la época prehispánica; el valor cultural del atrio radica en la fecha de construcción (siglo XVI) y que en el año de 1821 tanto el atrio como la plaza fueron escenarios de la última batalla de la Guerra de Independencia.

Murales históricos: son dos los murales realizados por 2 de los más grandes exponentes mexicanos y que se localizan en Azcapotzalco.

El creado por Diego Rivera, ubicado en el Centro Médico Nacional La Raza bajo el nombre de " El pueblo en demanda de salud "; y el otro por David Alfaro Siqueiros llamado " Por una seguridad completa y para todos los mexicanos ", también en el mismo lugar.

Parque Tezozómoc: abierto al público el 21 de marzo de 1982. Ofrece una gran variedad de instalaciones deportivas, culturales y recreativas para los habitantes de la Delegación y para los vecinos de Tlalnepantla, Naucalpan, Atizapán; además de ser uno de los pulmones naturales al norte del Distrito Federal..

Otros sitios de interés para visitar son: Convento Dominicó, Biblioteca Fray Bartolomé de las Casas (mural de Juan O' Gorman), Barrio de San Juan Tlihuaca, Parroquia de los Santos Apóstoles Felipe y Santiago.

1.1.4 Restaurantes

Azcapotzalco además de su historia que se remonta a la época prehispánica, tiene en muchas de sus localidades una gran historia de sabores, cultura y tradiciones, que se refleja en la gastronomía de sus restaurantes, mesones y neverías.

Su tradición culinaria no ha decaído con el paso del tiempo, se ha mantenido vigente aunque acorde a los tiempos que corren, transformándose de restaurantes de estilo colonial a modernos establecimientos que ofrecen variedad en bebida y comida.

Ejemplo de ello son los famosos " Mesón taurino" y "El Bajío", que deben su nombre a la calidad de sus comidas estilo mexicana.

1.2 Microempresas

La microempresa desarrolla una función muy importante dentro de la economía del país, por las aportaciones que tiene en las actividades productivas o de servicios. En el aspecto económico y social es básica, ya que podemos observar que en otros países más desarrollados se comenzó a producir y distribuir en pequeña escala, evolucionando con el tiempo, llegando así el auge de las pequeñas unidades productoras. Actualmente, al lado de las grandes empresas, las microempresas también siguen creciendo y desarrollándose.

1.2.1 Definición

Microempresa es la unidad económica que se dedica a la transformación de bienes o prestación de servicios, dependiendo de la organización del trabajo y bienes materiales que utilice. Ocupa directamente hasta 15 trabajadores y su venta anual, estimada o real, no debe de exceder de los montos que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (110 salarios mínimos).

1.2.2 Tipos de Microempresas

Según el giro a que se dedique la microempresa, se puede clasificar en 3 tipos:

- * Industrial (tiene que ver con la producción de bienes. Compra materia prima y la transforma en bienes de capital o de consumo)
- * Comercial (compra a los proveedores bienes de consumo y los vende a los consumidores en tiempos y precios accesibles)
- * De servicios (proporciona beneficios a los consumidores, los cuales pueden ser tangibles o intangibles según el uso final que se les dé)

Características

Podemos encontrar características que permiten identificarlas:

<p>TESIS CON FALLA DE ORIGEN</p>

- a) Su producción se dirige a un mercado limitado, o bien a un número de clientes específicos en mercados mayores; con frecuencia cubren necesidades locales o regionales.
- b) Su tamaño corresponde a un plan de producción limitado y a la capacidad del empresario para administrarlo.
- c) Fabrican productos comunes con tendencia a una especialización y usan procesos sencillos de producción.
- d) Tienen problemas en cuanto a la limitación de sus recursos financieros, se ven en dificultades para renovar su equipo, aún para la compra de materia prima y pago de salarios.
- e) Utilizan materia prima local y de fácil acceso, no siempre perecederos, o bien, materiales semiterminados.
- f) Los microempresarios colaboran personalmente en el proceso productivo y/o de servicios, supervisándolos directamente.
- g) Sus procedimientos contables son imprecisos, en la mayoría de las microempresas desconocen costos, gastos en general, utilidad o pérdida.

1.2.3 Microempresas de Restaurantes

Son todos los establecimientos de alimentos y bebidas que cumplan con los requisitos de la microempresa. Se denomina con este género a dos tipos de establecimientos:

- 1) Los restaurantes y cafeterías que se encuentran ubicados en hoteles, moteles, campamentos, paradores de casa rodantes, terminales de autobuses, estaciones de ferrocarril, museos, zonas arqueológicas, avenidas y calles de diferentes colonias. Cuya actividad principal es la transformación y venta de alimentos para el consumo y que en forma accesoria, pueden expender bebidas alcohólicas al coqueo y presentar variedad o música.
- 2) Los bares, centros nocturnos, cabarets o similares; que se encuentren ubicados en hoteles, moteles, albergues, campamentos, paradores de casas rodantes, aeropuertos, terminales de autobuses, estaciones de ferrocarril, museos, zonas arqueológicas, avenidas y calles, que en su caso, cobran una cuota de admisión y presentan espectáculos o variedades, cuentan con orquesta, conjunto musical o música grabada, pista de baile, y ofrecen bebidas alcohólicas con servicios de alimentos opcional.

1.2.4 Clasificación Gastronómica

De acuerdo al país de origen, el tipo de alimentos y según la preparación, el establecimiento recibe una clasificación. Esta es la siguiente:

- Restaurantes de cocina alemana
- Restaurantes de cocina árabe
- Restaurantes de cocina argentina
- Restaurantes de cocina brasileña
- Restaurantes de cocina china
- Restaurantes de cocina española
- Restaurantes de cocina francesa
- Restaurantes de cocina griega

Restaurantes de cocina hindú
 Restaurantes de cocina internacional
 Restaurantes de cocina italiana
 Restaurantes de cocina japonesa
 Restaurantes de cocina libanesa
 Restaurantes de cocina mexicana
 Restaurantes de cocina polaca
 Restaurantes de cocina vegetariana
 Restaurantes de comida rápida
 Restaurantes de especialidades de mar
 Restaurantes y bares
 Restaurantes en general (incluye cafeterías, fuentes de sodas, servicios a banquetes, rosticerías, tamalerías, neverías, comedores para industrias)

1.3 Apoyos Existentes para la Creación de Microempresas

1.3.1 Financiamientos

La microempresa tiene la capacidad de contribuir al desarrollo económico del país, coadyuvar a la generación de empleos e incrementar el ingreso familiar; lo que ha despertado el interés del Gobierno por diseñar estrategias de apoyo para atender las necesidades de la microempresa. Estos apoyos pueden ser financieros o en capacitación.

Así, el Gobierno, sobre la base de los postulados del Plan Nacional de Desarrollo presenta el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) 1997-2000 , en el cual se establecen los objetivos y estrategias que se aplicarán a fin de que la economía cuente con los recursos para un crecimiento sostenido y a favor del bienestar nacional.

Sus objetivos principales son:

- el incremento del ahorro interno
- aumentar la eficiencia de la inversión pública y privada
- evitar crisis financieras por la excesiva dependencia de recursos externos

Las estrategias propuestas para lograr lo anterior son las siguientes:

- promover el ahorro del sector privado
- promover el ahorro popular
- establecer una política fiscal promotora del ahorro y la inversión
- regular, supervisar, modernizar y fortalecer el sistema financiero
- promoción para el crecimiento del mercado financiero
- canalización más eficiente de los recursos para la inversión
- reorientación de la banca de desarrollo
- implantar una reforma fiscal negociada con el sector privado

Estos objetivos y estrategias pretenden aumentar la eficiencia de la inversión, revitalizar a la pequeña y mediana empresa, apoyar a los productores y financiar la infraestructura necesaria.

Los recursos que destina el Gobierno para cubrir las metas anteriores se canalizan a través de La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Nacional Financiera. (NAFIN), Fondo Nacional de Empresas Solidaridad y Bancomext.

Así mismo, las microempresas tienen la opción de conseguir el financiamiento que requieren por otros medios, tales como:

- Las asociaciones y/o firmas particulares en las que se obtienen créditos con pago de intereses de por medio.
- Los ahorros propios o familiares.

1.3.2 Apoyos Gubernamentales

1.3.2.1 Secofi

Conforme a la política industrial de México, se pone énfasis en el desarrollo de las microempresas; ya que éstas representan un gran porcentaje como fuentes de ingresos para el D.F.

Siguiendo este razonamiento la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) presenta a través de la Banca de Desarrollo diversos programas para atender las necesidades de financiamiento por parte de las empresas micro, pequeñas y medianas. Son más de 35 programas de financiamiento que otorgan recursos para actividades como desarrollo de proveedores o clientes, capital de riesgo, adquisición de activos fijos, capital de trabajo, modernización tecnológica. La concesión y aplicación de estos programas dependen de las necesidades y oportunidades de crecimiento que requieran los negocios.

SECOFI también brinda asesoría directa a los empresarios y comerciantes para la constitución de alianzas estratégicas; informa sobre los diferentes esquemas de asociación que permiten a los micro y pequeños comerciantes consolidar su poder de compra, mejorar los sistemas de pedido y manejo de inventarios; así como acceder a los sistemas de consultoría y capacitación a costos más bajos para mejorar su situación competitiva.

1.3.2.2 Nafin

Esta institución tiene como finalidad fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando estímulos que favorezcan el crecimiento equilibrado de las empresas y sectores. Coadyuva a la preservación de la planta productiva y el empleo, e impulsa la realización de proyectos de inversión viables que estimulen el crecimiento de la economía.

Es importante señalar que todas las estrategias e instrumentos que proporciona Nafin están conceptualizados y dirigidos a empresas ya sea grandes, medianas, pequeñas o micro, que llevan operando un tiempo considerable en el mercado, por lo mismo poseen una cartera estable de clientes, proveedores y distribuidores, y son económicamente más solventes que aquellas que apenas inician en el sector o la rama. Además, en refuerzo a las políticas gubernamentales, le da preferencia en todo momento a las empresas de este tipo enfocadas a la actividad industrial, y aún más a las que están a punto de obtener viabilidad para exportación.

1.3.2.3 Fonaes

"La aportación solidaria es el acto formal mediante el cual el FONAES otorga recursos del presupuesto general a grupos del sector social organizado, a entidades de la Administración Pública Federal, a Gobiernos estatales y municipales o bien a instrumentos del sector privado o social, para el desarrollo conjunto de empresas y de empleos productivos, con fundamentos en los artículos 37, 38 y 39 de la Ley de Planeación".¹

Los instrumentos de la aportación solidaria son:

Capital de riesgo

Aportación solidaria que se otorga para crear, ampliar y reactivar o consolidar un proyecto productivo o empresa social, a través de las modalidades de asociación en participación.

Fondo de financiamiento

Se otorga con el fin de crear un instrumento que permita acceder a la población al financiamiento con recursos de la banca de desarrollo para proyectos productivos viables.

La aportación del FONAES formará parte del patrimonio del fideicomiso con base a la cual la fiduciaria abrirá una línea de crédito por varias veces el monto de dicho patrimonio. De esa línea de crédito provendrán los recursos para financiar los proyectos que presenten los productores y que apruebe el comité técnico de cada fondo.

Fondo de garantía

Aportación que facilita el acceso de la población al financiamiento de la banca comercial y de desarrollo para los proyectos, a través del otorgamiento de garantías.

Fondo de inversión y reinversión

Aportación que realiza FONAES para constituir fondos y fideicomisos a solicitud y con aportación de recursos de los gobiernos estatales, municipales, grupos sociales, cajas solidarias y organismos no gubernamentales para otorgar apoyos a proyectos.

Cajas solidarias

FONAES promueve el establecimiento de cajas solidarias como un instrumento de los productores para fomentar el ahorro y otorga préstamos a sus socios, quienes no tienen acceso a ningún otra fuente crediticia. Se otorgan aportaciones recuperables a mediano plazo, para cubrir la adquisición de mobiliario, equipo informático y gastos administrativos previos a la construcción de las cajas. En ningún caso se harán aportaciones para capital inicial de la caja ni para construcción de oficinas.

Los montos máximos para apoyar los gastos preoperativos son de \$100 mil.

Esta aportación es recuperable a valor nominal en un plazo máximo de 5 años. El inicio de la recuperación es a partir del 3 año de la operación de la caja.

¹ Página INTERNET, PROMODE, FONAES, www.sicm.gob.mx

1.3.3 Apoyos Particulares

Este tipo de financiamiento lo mismo puede utilizarse como fuente para el inicio de un establecimiento (microempresa) o para crecer y expandirse.

1.3.3.1 Fincomún

Existe una asociación particular bajo el nombre de "Fincomún", fue creada específicamente por la necesidad de las microempresas de ser financiadas; debido a que la mayor parte de los programas existentes solamente dan respuesta y apoyo a empresas ya establecidas, o bien, a aquéllas cuya capacidad de instalación y ocupación sobrepasan la clasificación " micro ".

Fincomún es el nombre comercial de una unión de crédito que se funda en 1994 con el propósito de captar ahorro y ofrecer crédito a micro y pequeños empresarios; su primera sucursal se establece en 1995. Los objetivos de esta unión crediticia son: Fomentar la cultura del ahorro y patrimonio, lograr el desarrollo de las microempresas a través del crédito, la creación y consolidación de empleos y la contribución a la mejora de la vida familiar y comunitaria.

Estos objetivos los lleva a cabo por medio del ofrecimiento de servicios financieros que cubren dos áreas: captación de ahorro y crédito. La institución capta el ahorro por el cual paga un interés y ofrece crédito a un mercado muy particular por el cual recibe un interés.

El mecanismo de crédito que utiliza se basa en el establecimiento de una rama de inversión patrimonial y una rama de ahorro popular.

La rama de inversión patrimonial está basada en el requisito que el sujeto de crédito compre acciones con valor del 10% de Fincomún y las pague con el dinero prestado.

La rama de ahorro popular consiste en la reinversión del interés cobrado.

De esta manera, es posible que la rama de inversión patrimonial genere los fondos suficientes para la operación del programa de crédito y que éste no dependa ni del ahorro popular, ni de las líneas de descuento comerciales.

Los sujetos de crédito (perfil) para esta unión son:

- 100% microempresas
- Negocios familiares
- Que el ingreso familiar dependa de la microempresa
- La utilidad generada debe ser de 2 a 5 salarios mínimos
- Pueden ser trianguistas
- No es necesario registros formales de venta y compra
- Que atiendan mercados locales

Garantías

Al otorgarse el préstamo se solicitan 2 avales, preferentemente que tengan una relación previa con Fincomún. Adicionalmente se deben dejar documentos de bienes ya sea propios, o del aval.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Plazo y forma de pago

El plazo es flexible y depende del monto del crédito.
La tasa de interés cobrada está entre el 8% y 18% mensual.

Ventajas de Fincomún

Los créditos están disponibles a las microempresas en la cercanía de su establecimiento. No se le solicita al cliente documentos contables que demuestren la rentabilidad de su negocio, el estudio que se le realiza se hace por medio de preguntas adecuadas con base en las respuestas que vaya proporcionando. Posteriormente se lleva a cabo una visita al negocio (si ya existe) o a la casa del solicitante, y se determina el grado de viabilidad.

1.3.3.2 Associates

Creada en 1915 en Los Estados Unidos de América (USA), esta firma nace como una asociación entre particulares que pretenden formar un fondo de ahorro con el fin de financiar la adquisición de autos caros. Con el transcurso del tiempo, el número de integrantes asociados va creciendo y se diversifican los fines en los que se utiliza e invierte el dinero; de tal forma que el siguiente paso lógico es abrir varias sucursales en distintos estados del país y funcionar como una asociación crediticia.

Para la década de los 80's, su auge es definitivo, iniciándose la exportación de los servicios de la firma. En México se instala su primer oficina en 1995 en el D.F. y paulatinamente crece hasta contar con 52 sucursales en todo el país y 10 ubicadas en el D.F., las cuales se encuentran situadas estratégicamente en esta zona.

Mecanismo de crédito utilizado por la asociación :

El primer contacto es a través de un representante financiero; él es quien proporciona la información al solicitante, explicando los requisitos, garantías y condiciones de pago.

Todos los documentos y entrevistas subsiguientes los maneja el mismo representante, para posteriormente canalizarlos a un departamento de investigación socioeconómica encargado de tomar la decisión de aceptar o rechazar la petición de crédito.

Perfil de los sujetos de crédito

Se aceptan a todas las personas que cubran y comprueben los siguientes requisitos:

Documentos comprobantes de identidad:

- identificación oficial vigente con fotografía
- registro público de la propiedad (predial)
- recibo del arrendador (en caso de renta)
- recibo de servicios públicos (luz, agua, teléfono, etc.)

**NO SE CON
FALLA DE ORIGEN**

Documentos comprobantes de empleo:

- carta de la compañía
- hoja rosa de alta en el IMSS
- comprobante de ingresos (3 últimos meses)
- comprobante de cuenta bancaria
- estado de cuenta del SAR
- declaración anual de impuestos
- copia de escrituras públicas
- factura de automóvil

Referencias personales:

- 3 referencias de personas no familiares con nombre, dirección y teléfono.

Montos de crédito

La firma únicamente otorga créditos por las cantidades de \$3,000 a \$20,000.

Garantías

Las garantías dependen de la cifra otorgada. Por ejemplo:

Por \$ 3,000 debe presentarse una carta de ingresos laborales comprobables.

Por \$10,000 se maneja la carta de ingresos más una copia de la factura de un automóvil.

Por \$15,000 es la carta de ingresos, una copia de la factura de automóvil y/o una copia del estado de cuenta bancario.

Por \$20,000 se deja la carta de ingresos, y una copia de escrituras públicas de propiedad.

En caso de no poder presentar ingresos comprobables , se debe dejar la copia de un bien que avale la cantidad prestada.

Plazos y formas de pago

- * Es un único plazo de 24 meses para finiquitar el crédito.
- * Los pagos son mensuales y fijos
- * Se cobra una comisión por concepto de administración del préstamo(7%), más otra por apertura(6%) y el 15% de IVA correspondiente.
- * La tasa de interés que se maneja por concepto de préstamo es del 67.4% anual, (5.62 % mensual) al final de los 24 meses se pagará una tasa del 134.8% más 28% por manejos.
- * La tasa de interés se congela por los 2 años que dura el préstamo.
- * Se permiten retrasos en los pagos hasta un máximo de 3 meses, después de este periodo se cobrará un interés del 12% extra

Ventajas

Los requisitos son fáciles de cubrir

Los pagos son fijos y en cantidades dosificadas adecuadamente

El dinero del crédito se otorga de manera rápida

Cuenta con sucursales en distintos puntos de la ciudad y zona conurbana

En el D.F. existen aproximadamente 10 firmas y/o instituciones que otorgan créditos a particulares. Su funcionamiento sigue lineamientos similares a los expuestos anteriormente. El monto del préstamo puede ir variando hasta el límite de \$100,000.

(Ver documentación necesaria para el trámite)



DOCUMENTACION NECESARIA PARA EL TRAMITE

Gacias por haber seleccionado a Asociados para sus necesidades financieras.
Lenga la bondad de proporcionarle al representante financiero los siguientes documentos:

Documento(s) Comprobante (s) de Identidad	Acreditado	Aval
<u>IDENTIFICACION OFICIAL VIGENTE CON FOTOGRAFIA</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Documento(s) Comprobante (s) de Residencia	Acreditado	Aval
<u>REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD (PRELIAL)</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>RECIBO DE L. ARRENDADOR</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>RECIBO DE SERVICIOS PUBLICOS</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>OTRO:</u>		

Documento(s) Comprobante (s) de Empleo	Acreditado	Aval
<u>CARTA DE LA COMPAÑIA + Hoja de Cal. del 11/5/55</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>COMPROBANTE DE INGRESOS (Tres últimos meses)</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>COMPROBANTE DE CUENTA BANCARIA</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>ESTADO DE CUENTA DE L. S.A.R.</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>DECLARACION ANUAL DE IMPUESTOS</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>COPIA DE ESCRITURAS PUBLICAS</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>FACTURA DE AUTOMOVIL</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>OTRO:</u>		

3 REFERENCIAS PERSONALES (No Familiares) con NOMBRE, DIRECCION y TELEFONO

Si por cualquier motivo, usted no puede cumplir con algunos de éstos requisitos, por favor comuníquese con:

----- al -----
(nombre del empleado) (núm. de teléfono)

Atentamente,

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1.3.3.3 Apoyos de Instituciones Crediticias (Bancos)

Es importante señalar en este apartado, que las siguientes líneas de crédito se otorgan para la apertura y/o capital de trabajo de micro y medianas empresas.

Para renovación de la planta productiva de negocios ya establecidos es necesario acudir a otras instituciones como NAFINSA y BANCOMEX.

En el D.F. los organismos que proporcionan una opción como fuente de financiamiento de iniciación para las microempresas son: BANAMEX, BANCOMER, BITAL, BANORTE.

Estas instituciones manejan un lineamiento de aprobación de crédito muy parecido basado en los siguientes aspectos:

Mecanismos de crédito

El contacto es por medio de un gestor en la sucursal elegida, el cual orienta y responde acerca de las necesidades, dudas y requerimientos del solicitante; así mismo, la información y documentación que se solicite es concentrada por él y enviada posteriormente al Departamento de Investigación y Aprobación de Crédito para la autorización definitiva.

Una vez hecho el paso anterior, el dinero asignado al solicitante no le es entregado en forma física, sino a través de una cuenta llamada "Título de Crédito" en la que la disponibilidad, manejo y cobro es por cada 28 días; este título debe ser firmado por el solicitante y/o representante legal y un aval. Al término del plazo se puede tomar el total o parcial del saldo existente, y empiezan a aplicarse los instrumentos de crédito bancarios (tasas, plazos para pago, intereses, demoras).

Perfil del sujeto de crédito

- Cualquier persona física que sea cliente de la institución con al menos 6 meses de antigüedad.
- Si la persona es poseedora de un negocio que tiene como mínimo 1 año de funcionamiento, se le requiere:
 - * Balance General y un Estado de resultados que refleje la solvencia de su establecimiento.
 - * Un aval
 - * 3 referencias de clientes del negocio y 3 empleados
 - * Situación jurídica de la empresa
- Si es iniciación de un negocio y/o microempresa debe presentar:
 - * 3 referencias de particulares
 - * Un aval
 - * Antecedentes legales
 - * Documentación de respaldo de bienes muebles o inmuebles como garantía
 - * Comprobantes del uso y manejo de la cuenta en la institución

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Montos del crédito

Se otorga de \$1,000 a \$99,000 con tasa de interés del 29.83% anual (2.48% mensual) si se abona antes de la fecha de vencimiento (28 días). Si es en la fecha o después la tasa será del 30% (2.5% mensual).

De \$100,000 a \$299,000 el interés es del 25.87% anual (2.15% mensual) antes del vencimiento. Si es en o después de la fecha es del 26% (2.16% mensual).

Del abono que se haga, el 10% se descuenta directamente al capital prestado y el resto es para la institución.

Esta tasa de interés no es fija, se incrementa a la par que los salarios mínimos y la inflación aumenten.(Ver formatos para solicitud de créditos)



SOLICITUD DE CRÉDITO EMPRESARIAL

PM

BANCA COMERCIAL

PERSONA MORAL

LAS PARTES TOMBREADAS SON PARA USO EXCLUSIVO DE BANCOMER

REGISTRO DEL FUNCIONARIO (1)		NÚMERO DE SOLICITUD A P.	
NOMBRE DEL FUNCIONARIO		TELÉFONO	
DIRECCIÓN REGIONAL		CORREO ELECTRÓNICO	
NOMBRE Y NÚMERO		NOMBRE Y NÚMERO	

EL REQUISITADO COMPLETO DE ESTA SOLICITUD NOS PERMITIRÁ DAR RESPUESTA EN UN PLAZO MÁXIMO DE 10 DÍAS HÁBILES.

¿USUARIO DE CRÉDITO CON ANTERIORIDAD? SI NO NÚMERO DE CLIENTE BANCOMER: _____

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA SOLICITANTE

NOMBRE (1):		R.F.C.:
OBJETO SOCIAL (1):		CON HOMOCLAVE
CAPITAL SOCIAL INICIAL (1):	CAPITAL SOCIAL ACTUAL (1):	CAPITAL SOCIAL FIJO (1):
\$	\$	(EN CASO DE SOCIEDAD DE CAPITAL VARIABLE)
FECHA DE CONSTITUCIÓN (1):	DURACIÓN DE LA SOCIEDAD (1):	INICIO DE ACTIVIDADES:
DÍA, MES Y AÑO	AÑOS	DÍA, MES Y AÑO
DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO (R.P.P.y C.) DE LA ESCRITURA CONSTITUTIVA:		
¿LA SOCIEDAD ESTÁ LIBRE DE GRAVAMEN? NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>	SI ESTÁ GRAVADA, INDICAR: MONTO DEL GRAVAMEN: \$	¿CON QUIÉN? FECHA DE VENCIMIENTO (DD/MM/AAAA):

NOTA: CONSULTE CON SU EJECUTIVO SI BANCOMER REQUIERE COPIA DE LA ESCRITURA CONSTITUTIVA, DE REFORMAS Y DE PODERES.

DOMICILIO COMERCIAL		COLONIA:	MUNICIPIO/DELEGACIÓN:
CALLE Y NÚMERO:			
CIUDAD/POBLACIÓN:	ESTADO:	C. P.:	TEL.(S):
PRINCIPAL(ES) ACTIVIDAD(ES):		INCLUIR CLAVE DE LARGA DISTANCIA	
NÚMERO(S) DE CUENTA(S) DE CHEQUES:		NÚMERO DE EMPLEADOS PERMANENTES:	
1. _____		2. _____	

ACCIONISTA PRINCIPAL (2) (3)

NOMBRE COMPLETO DE ACUERDO CON EL ACTA DE NACIMIENTO		NACIONALIDAD:	
		CALIDAD INMIGRATORIA (EXTRANJEROS)	
EDAD AÑOS:	R.F.C.:	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA %:	EXPERIENCIA EN EL RAMO AÑOS:
	CON HOMOCLAVE		
PUESTO O CARGO EN LA EMPRESA:			
ADMINISTRADOR <input type="checkbox"/> REPRESENTANTE LEGAL <input type="checkbox"/> OTRO (ESPECIFICAR):			
DOMICILIO PARTICULAR:		COLONIA:	MUNICIPIO/DELEGACIÓN:
CALLE Y NÚMERO			
CIUDAD/POBLACIÓN:	ESTADO:	C. P.:	TEL.(S):
NÚMERO(S) DE CUENTA(S) DE CHEQUES:		INCLUIR CLAVE DE LARGA DISTANCIA	
1. _____		2. _____	
OTROS SERVICIOS CON EL GRUPO FINANCIERO BANCOMER:			
EN CASO DE CONTAR CON PODER(ES) PARA REPRESENTAR A LA EMPRESA, ANOTAR LOS DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO (R.P.P.y C.) DE LA ESCRITURA DE PODERES, O INDICAR SI APARECEN EN LA ESCRITURA CONSTITUTIVA:			

(1) TOMAR DEL ACTA CONSTITUTIVA O DE REFORMAS (EN SU CASO).
 (2) EN CASO DE VISITAR OTROS ACCIONISTAS RELEVANTES DETALLAR EN HOJA ANEXA.
 (3) SI EL ADMINISTRADOR DE LA SOCIEDAD ES DIFERENTE AL ACCIONISTA PRINCIPAL O ACCIONISTAS RELEVANTES DETALLAR EN HOJA ANEXA.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

BANCA COMERCIAL

PM

LAS PARTES SOMBRREADAS SON PARA USO EXCLUSIVO DE BANCOMER

REGISTRO DEL FUNCIONARIO: [REDACTED] NOMBRE DEL SOLICITADO: [REDACTED]

NOMBRE DEL FUNCIONARIO: [REDACTED] TELEFONO: [REDACTED] CORREO ELECTRONICO: [REDACTED]

DATOS FINANCIEROS

ANOTAR LAS CIFRAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE FECHA MAS RECIENTE QUE SE PRESENTAN CON ESTA SOLICITUD, EN PESOS SIN CENTAVOS

FECHA DE LAS CIFRAS DEL BALANCE GENERAL (DD/MM/AAAA):	CAPITAL SOCIAL: \$	ACTIVO TOTAL: \$	ACTIVO CIRCULANTE: \$
AL:	CAPITAL CONTABLE: \$	PASIVO TOTAL: \$	PASIVO A CORTO PLAZO: \$
PERIODO DE LAS CIFRAS DEL ESTADO DE RESULTADOS (DD/MM/AAAA):	VENTAS: \$		UTILIDAD (O PERDIDA NETA): \$
DEL:	AL:		

LINEAS DE SERVICIO SOLICITADAS (4)

A) COBRO INMEDIATO IMPORTE \$:	B) REMESAS EN CAMINO IMPORTE \$:	C) COBERTURA EMPRESARIAL
-----------------------------------	-------------------------------------	--------------------------

CREDITO(S) SOLICITADO(S) (4)

IMPORTE	I) CAPITAL DE TRABAJO		II) INFRAESTRUCTURA		III) COMERCIO EXTERIOR		IV)
	REVOLVENTE	PERMANENTE			CREDITOS COMERCIALES	VENTAS DE EXPORTACION	
	<input type="checkbox"/> 12 MESES	<input type="checkbox"/> 12 MESES	<input type="checkbox"/> 12 MESES	<input type="checkbox"/> 18 MESES	<input type="checkbox"/> 12 MESES	<input type="checkbox"/> 18 MESES	<input type="checkbox"/> 12 MESES
PLAZO	PLAZO MAXIMO DE LA DISPOSICION (DIAS): <input type="checkbox"/> 30 <input type="checkbox"/> 60 <input type="checkbox"/> 90	<input type="checkbox"/> 18 MESES <input type="checkbox"/> 24 MESES	<input type="checkbox"/> 24 MESES	<input type="checkbox"/> 36 MESES			
DESTINO	SÓLO EN CASO DE INFRAESTRUCTURA VALOR TOTAL DE LA INVERSIÓN \$ _____ PARTICIPACIÓN CLIENTE \$ _____						
BENEFICIOS ESPERADOS							
¿COMO OBTENDRA LOS INGRESOS PARA PAGAR EL CREDITO?							
¿OFRECE GARANTIA HIPOTECARIA? (5): SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>							

DATOS GENERALES DEL GARANTE HIPOTECARIO (5):

NOMBRE/RAZON SOCIAL:		NACIONALIDAD (6):	
DE ACUERDO CON EL ACTA DE NACIMIENTO / ACTA CONSTITUTIVA EN SU CASO		CALIDAD MIGRATORIA (EXTRANJEROS)	
EDAD (6):	R.F.C.:	TEL (5):	
	CON HOMOCLOVE	INCLUIR CLAVE DE LARGA DISTANCIA	
DOMICILIO PARTICULAR			
CALLE Y NUMERO, COLONIA, MUNICIPIO/DELEGACION, C.P., CIUDAD/POBLACION, ESTADO.			
ESTADO CIVIL (6):		RÉGIMEN MATRIMONIAL (6):	
		SOCIEDAD CONYUGAL O LEGAL <input type="checkbox"/> SEPARACIÓN DE BIENES <input type="checkbox"/>	
NOMBRE CONYUGE (6):		NACIONALIDAD (6):	R.F.C. (6):
DE ACUERDO CON EL ACTA DE NACIMIENTO		CALIDAD MIGRATORIA (EXTRANJEROS)	EN CASO DE SOCIEDAD CONYUGAL INCLUIR HOMOCLOVE
¿ PROPONE AVAL/FIADOR ? (7) : SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			

DATOS GENERALES DEL AVAL O FIADOR (7):

NOMBRE/RAZON SOCIAL:		NACIONALIDAD (6):	
DE ACUERDO CON EL ACTA DE NACIMIENTO / ACTA CONSTITUTIVA EN SU CASO		CALIDAD MIGRATORIA (EXTRANJEROS)	
EDAD (6):	R.F.C.:	TEL (5):	
	CON HOMOCLOVE	INCLUIR CLAVE DE LARGA DISTANCIA	
DOMICILIO PARTICULAR			
CALLE Y NUMERO, COLONIA, MUNICIPIO/DELEGACION, C.P., CIUDAD/POBLACION, ESTADO.			
ESTADO CIVIL (6):		RÉGIMEN MATRIMONIAL (6):	
		SOCIEDAD CONYUGAL O LEGAL <input type="checkbox"/> SEPARACIÓN DE BIENES <input type="checkbox"/>	
NOMBRE CONYUGE (6):		NACIONALIDAD (6):	R.F.C. (6):
DE ACUERDO CON EL ACTA DE NACIMIENTO		CALIDAD MIGRATORIA (EXTRANJEROS)	EN CASO DE SOCIEDAD CONYUGAL INCLUIR HOMOCLOVE
PATRIMONIO O CAPITAL CONTABLE \$:		INCLUYE INMUEBLES POR \$:	
NUMERO DE INMUEBLES:	INMUEBLES A SU NOMBRE LIBRES DE GRAVAMEN (7):	VALOR ESTIMADO (7):	

(4) SI ES NECESARIO SOLICITAR ASesorIA AL EJECUTIVO DE VENTA.
 (5) EN CASO DE OFRECER GARANTIA HIPOTECARIA DETALLAR EN HOJA ANEXA LOS DATOS DEL(LOS) INMUEBLE(S) INCLUYENDO USO, DOMICILIO, SUPERFICIE NI (TERRENO Y CONSTRUCCION), VALOR ESTIMADO O DE AVALUO Y DATOS DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD; O REQUISITAR EL ANEXO "A".
 (6) SÓLO EN CASO DE PERSONA FISICA ANOTAR LOS DATOS SOLICITADOS.
 (7) EN CASO DE PROPONER AVALIADOR PROPORCIONAR EN HOJA ANEXA BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS (SI ES PERSONA MORAL O FISICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL); RELACION PATRIMONIAL (EN CASO DE PERSONA FISICA); EN AMBOS CASOS LA INFORMACION FINANCIERA CON ANTIQUEDAD MENOR A 6 MESES. DEBIDAMENTE FIRMADA Y DEBERÁ CONTENER LEYENDA DEL ART. 113 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO, ASI COMO DETALLAR EN HOJA ANEXA LOS DATOS DEL(LOS) INMUEBLE(S) INCLUYENDO USO, DOMICILIO, SUPERFICIE NI (TERRENO Y CONSTRUCCION), VALOR ESTIMADO O DE AVALUO Y DATOS DE INSCRIPCION EN EL

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

BANCA COMERCIAL

LAS PARTES SOBRESCRITAS SON PARA USO EXCLUSIVO DE BANCOMER

PM

REGISTRO DEL FUNCIONARIO: _____ NÚMERO DE SOLICITANTE: _____

NOMBRE DEL FUNCIONARIO: _____

TELÉFONO:
CORREO ELECTRÓNICO: _____

ULTIMOS DOS ESTADOS FINANCIEROS DE EJERCICIOS COMPLETOS (12 MESES) RELACIONADOS CON EL BALANCE GENERAL, ADEMOANDO UN PARCIAL DE FECHA RECIENTE EN EL CASO DE QUE EL BALANCE GENERAL FUERE PARCIAL, DEBE PRESENTARSE EN LA FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD.

NOTA: LAS PERSONAS MORALES QUE CONTINUEN AL ARTÍCULO 23 DEL CONCORDATO DE LA REPARACIÓN ESTÁDIL (ORDINARIA) E INCLAYAN UNA COMERCIALIZADORA FINANCIERA DICHTAMINADA, DEBERÁN PRESENTAR EN LOS CUENTAS DEL OCTUBRE CORRIENTE EL VOUCHER DE LOS HOJAS Y CONTINÚO DEL CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO.

NOMBRE DE LA EMPRESA SOLICITANTE: _____

ESTADO DE RESULTADOS
(RELACIONAR DE MAYOR A MENOR ANTIQUEDAD)

CIFRAS EN PESOS SIN CENTAVOS

PERIODO: (DÍA, MES, AÑO)	DEL _____ AL _____	DEL _____ AL _____	DEL _____ AL _____
VENTAS NETAS	\$ _____	\$ _____	\$ _____
COSTO DE VENTAS	_____	_____	_____
UTILIDAD (O PÉRDIDA BRUTA)	_____	_____	_____
GASTOS DE OPERACIÓN:	_____	_____	_____
A) GASTOS DE VENTA	_____	_____	_____
B) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	_____	_____	_____
UTILIDAD (O PÉRDIDA DE OPERACIÓN)	_____	_____	_____
GASTOS FINANCIEROS	_____	_____	_____
PRODUCTOS FINANCIEROS	_____	_____	_____
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	_____	_____	_____
I.S.R. Y P.T.U.	_____	_____	_____
UTILIDAD (O PÉRDIDA NETA)	_____	_____	_____

BALANCE GENERAL

FECHA: (DÍA, MES, AÑO)	DEL _____ AL _____	DEL _____ AL _____	DEL _____ AL _____
ACTIVO CIRCULANTE			
CAJA Y BANCOS	\$ _____	\$ _____	\$ _____
CUENTAS	_____	_____	_____
DEUDORES DIVERSOS	_____	_____	_____
INVENTARIO TOTAL	_____	_____	_____
A) MATERIA PRIMA	_____	_____	_____
B) ARTICULOS TERMINADOS	_____	_____	_____
C) OTROS INVENTARIOS	_____	_____	_____
OTROS	_____	_____	_____
TOTAL CIRCULANTE	_____	_____	_____
ACTIVO FIJO			
INMUEBLES (*)	_____	_____	_____
MAQ. Y EQUIPO	_____	_____	_____
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	_____	_____	_____
OTROS	_____	_____	_____
TOTAL FIJO	_____	_____	_____
ACTIVO DIFERIDO	_____	_____	_____
TOTAL ACTIVO	_____	_____	_____
PASIVO CORTO PLAZO			
PROVEEDORES	\$ _____	\$ _____	\$ _____
BANCOS	_____	_____	_____
IMPUESTOS	_____	_____	_____
ACREEDORES	_____	_____	_____
OTROS	_____	_____	_____
TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO	_____	_____	_____
PASIVO LARGO PLAZO			
BANCOS	_____	_____	_____
OTROS	_____	_____	_____
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	_____	_____	_____
TOTAL PASIVO	_____	_____	_____
RENTAS Y EJERCICIOS			
CAPITAL SOCIAL FIJO	_____	_____	_____
CAPITAL SOCIAL VARIABLE	_____	_____	_____
OTROS	_____	_____	_____
RESULTADO EJERCICIO ACTUAL	_____	_____	_____
TOTAL CAPITAL	_____	_____	_____
TOTAL PASIVO + CAPITAL	_____	_____	_____

* INDICAR NUMERO DE INMUEBLES, DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL R.P.P. Y.C., SUPERFICIE M² Y CONSTRUCCIÓN M²

NOMBRE DE LA PERSONA QUE CONTROLARÁ EL CALENDARIO DE PAGOS) DEL(DEL) CRÉDITO(S) SOLICITADO(S): _____

TEL(S): _____

INCLUIR CLAVE DE LA RAZÓN SOCIAL

PRINCIPALES REFERENCIAS COMERCIALES Y BANCARIASPROVEEDORES (MÍNIMO 3):
NOMBRE Y TELÉFONOCLIENTES (MÍNIMO 2):
NOMBRE Y TELÉFONOBANCOS (MÍNIMO 1):
NOMBRE Y TELÉFONO**DECLARACIONES**

ADUANTE SE ENVÍAN Y CONTIENEN INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE TIPO LEGAL, FINANCIERA Y COMERCIAL, CON EL FIN DE QUE BANCOMER CUENTE CON LOS ELEMENTOS DE JUICIO NECESARIOS, ESTUDIO Y ANALICE LA INFORMACIÓN, SIN RYR TON, ESTE EN POSIBILIDAD DE RESOLVER LA PRESENTE SOLICITUD.

EL PRESENTE DOCUMENTO HA SIDO ELABORADO EN VIRTUD DEL ARTÍCULO 111 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO, LOS DATOS ASERVIDOS EN LOS DOCUMENTOS QUE ENTREGO, ASÍ COMO LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE FECHA _____ Y QUE SE ACCORDARÁ, SON VERDADEROS Y SE HAN PROPORCIONADO A BANCOMER, CON LA FINALIDAD DE TRAMITAR EL CRÉDITO SOLICITADO EN LA PRESENTE SOLICITUD, FACILITANDO LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA SU VERIFICACIÓN.

ASÍ MISMO AUTORIZARÉ A EMPRESA E INMUEBLES, PERMITE A BANCOMER PARA QUE REALICE LAS CONSULTAS NECESARIAS REFERENTES A TODAS LAS OPERACIONES DE CRÉDITO QUE EL SOLICITANTE, ACCIONES Y/O CREDITOS, CREDITOS, PAGOES Y OBLIGACIONES SOLICITADOS, ENTENDIENDO CON OTROS INSTITUCIONES DE CRÉDITO O SOCIEDADES INCORPORADAS Y PROPORCIONAR INFORMACIÓN SOBRE EL HISTORIAL CREDITICIO, A OTROS USUARIOS DE SERVICIOS DE LAS SOCIEDADES DE INFORMACIÓN CREDITICIA DE BANCOMER, QUE LO SOLICITE O OTORGAR SU CONSENTIMIENTO PARA QUE EN CASO DE CUALQUIER DUBIO O FALDSIDAD DE LA INFORMACIÓN SEA MOTIVO DE CANCELACIÓN AUTOMÁTICA DEL PRESENTE TRÁMITE Y SE DENIEGA A CUMPLIR LOS DATOS QUE SE HUBIERAN PROPORCIONADO POR LA REPRESENTACIÓN, ANALISIS BANCARIOS Y COMERCIALES.

COMPRENDO EN QUE NO PROPORCIONARÉ EL TRÁMITE DE LA PRESENTE SOLICITUD, NI FALTARE ALGUNO DE LOS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA DICHO TRÁMITE.

DECLARARÉ Y EN TÉRMINOS DE LA DOCUMENTACIÓN QUE ME PRESENTO A BANCOMER, MANEJARÉ MI BONO PROTECTOR DE DICHO VERDAD, QUE TIENDO LA CAPACIDAD LEGAL Y CUMPLTO CON LAS FACULTADES DE REPRESENTACIÓN PARA SUSCRIBIR LA PRESENTE Y QUE DICHAS FACULTADES A LA FECHA NO HAN SIDO INCORPORADAS NI REVOCADAS.

NOMBRES Y FIRMAS

SOLICITANTE REPRESENTANTE LEGAL _____

PRINCIPAL ACCIONISTA _____

AVALIADOR _____

AVALIADOR (CONTÚO) _____

EJECUTIVO: CONOCIMIENTO DE FIRMA _____

LUGAR Y FECHA DE ENTREGA DE LA SOLICITUD
(DD/MM/AAAA): _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

BANCA COMERCIAL

LAS PARTES SOMBRÉADAS SON PARA USO EXCLUSIVO DE BANCOMER

ANEXO "A"

REGISTRO DEL FUNCIONARIO :

NÚMERO DE SOLICITUD APS :

DATOS DEL(DE LOS) INMUEBLE(S) DEL AVAL O FIADOR, U OFRECIDO(S) EN GARANTÍA POR EL GARANTE HIPOTECARIO(1)USO, UBICACIÓN (CALLE Y NÚMERO, COLONIA, MUNICIPIO/DELEGACIÓN, CIUDAD POBLACIÓN, ESTADO, CÓDIGO POSTAL), SUPERFICIE M² (TERRENO Y CONSTRUCCIÓN), VALOR ESTIMADO O DE AVALÚO Y DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD.TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(1) EN CASO DE REQUERIRLO, FAVOR DE AMPLIAR INFORMACIÓN EN HOJA ANEXA.

DECLARACIONES

MANIFIESTO BAJO PROMESA DE DECIR VERDAD: QUE EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 117 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO, LOS DATOS ASENTADOS EN LOS DOCUMENTOS QUE ENTREGÓ, SON VERDADEROS, Y SE HAN PROPORCIONADO A BANCOMER, CON LA FINALIDAD DE TAMBÉN SOLICITAR EL CRÉDITO DESCRITO EN LA PRESENTE SOLICITUD, FACULTANDO A DICHA INSTITUCIÓN PARA QUE COMPROBE SU VERACIDAD. LA PERSONA MORAL O FÍSICA PROPIETARIA DEL(LOS) INMUEBLE(S) DECLARA QUE LOS DATOS PRESENTADOS SON CIERTOS Y CONOCE EL CONTENIDO Y ALCANCE LEGAL DEL ARTÍCULO 117 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO.

NOMBRES Y FIRMAS

 AVAL FIADOR, GARANTE HIPOTECARIO
 PERSONA MORAL O FÍSICA PROPIETARIA
 DE LOS INMUEBLES O REPRESENTANTE LEGAL
 DE LA EMPRESA PROPIETARIA DE LOS INMUEBLES

 EJECUTIVO
 CONOCIMIENTO DE FIRMA

BANCA COMERCIAL
 LAS PARTES SOMBRREADAS SON PARA USO EXCLUSIVO DE BANCOMER

ANEXO "B"

REGISTRO DEL FUNCIONARIO :

NÚMERO DE SOLICITUD APS :

DECLARACIÓN PATRIMONIAL DEL AVAL/FIADOR (PERSONA FÍSICA)

CIFRAS EN PESOS SIN CENTAVOS

NOMBRE DEL AVAL O FIADOR :

FECHA DE LA DECLARACIÓN PATRIMONIAL :

BIENES DECLARADOS	VALORES ESTIMADOS	ADEUDOS DECLARADOS ADEUDOS BANCARIOS (DETALLAR)	VALORES ESTIMADOS
DEPÓSITOS A LA VISTA E INVERSIONES LÍQUIDAS (TIPO, INSTITUCIÓN Y NÚMERO DE CUENTA)			
_____		_____	
_____		_____	
_____		_____	
_____	\$ _____	_____	\$ _____
INVERSIONES A PLAZO (INSTRUMENTO E INSTITUCIÓN)		OTROS ADEUDOS FINANCIEROS (DETALLAR)	
_____		_____	
_____		_____	
_____		_____	
INVERSIONES EN ACCIONES (EMPRESA, % DE PARTICIPACIÓN Y CAPITAL CONTABLE)		_____	
_____		_____	
_____		_____	
BIENES INMUEBLES		OTROS ADEUDOS COMERCIALES (DETALLAR)	
CASA HABITACIÓN		_____	
OTROS		_____	
_____		_____	
OTROS BIENES		_____	
MENAJE DE CASA		TOTAL ADEUDOS	
VEHÍCULOS		PATRIMONIO	
OTROS		_____	
_____		TOTAL ADEUDOS + PATRIMONIO	
_____		AVALES OTORGADOS	
TOTAL BIENES		IMPORTE TOTAL AVALADO	

SI EXISTE MÁS DE UN AVAL/FIADOR (PERSONA FÍSICA), CADA UNO DE ELLOS DEBERÁ REQUISITAR POR SEPARADO ESTE FORMATO.

DECLARACIONES

"LA PRESENTE RELACIÓN INCLUYE LOS BIENES, DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE INTEGRAN MI PATRIMONIO Y ENTENDIDO DE QUE, SERÁN FACTOR DETERMINANTE PARA QUE BANCOMER, S.A. DECIDA AUTORIZAR EL CRÉDITO SOLICITADO, LA SUJETO A SU CONSIDERACIÓN"

MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD : QUE EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 113 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO, LOS DATOS ASENTADOS EN LOS DOCUMENTOS QUE ENTREGÓ, ASÍ COMO LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE FECHA _____ Y QUE SE ACOMPAÑAN, SON VERDICOS Y SE HAN PROPORCIONADO A BANCOMER, CON LA FINALIDAD DE TRAMITAR EL CRÉDITO DESCRITO EN LA PRESENTE SOLICITUD, FACULTANDO A DICHA INSTITUCIÓN PARA QUE COMPROBE SU VERACIDAD.

NOMBRES Y FIRMAS

AVAL/FIADOR_____
EJECUTIVO
COMOCIMIENTO DE FIRMA
 TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

BANCA COMERCIAL
LAS PARTES SOMBRÉADAS SON PARA USO EXCLUSIVO DE BANCOMER

ANEXO "C"

REGISTRO DEL FUNCIONARIO :

NUMERO DE SOLICITUD APS :

ESTADOS FINANCIEROS DEL AVALFIADOR (PERSONA MORAL)
(ANTIGÜEDAD NO MAYOR A 6 MESES)

NOMBRE DEL AVAL O FIADOR :

NOTA: LAS PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL QUE CONFORME AL ARTICULO 32 A DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN ESTÁN OBLIGADOS A ENTREGAR INFORMACIÓN FINANCIERA DIGITAMPNADA, DEBERÁN PRESENTARLA EN LOS FORMATOS DEL DICTAMEN CORRESPONDIENTE INCLUYENDO LOS ANEXOS Y OPINIÓN DEL CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

ESTADO DE RESULTADOS

BALANCE GENERAL

CIFRAS EN PESOS SIN CENTAVOS

PERIODO : (DÍA, MES, AÑO)
DEL _____ AL _____

VENTAS NETAS \$ _____

COSTO DE VENTAS _____

UTILIDAD (O PÉRDIDA BRUTA) _____

GASTOS DE OPERACIÓN :

A) GASTOS DE VENTA _____

B) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN _____

UTILIDAD (O PÉRDIDA DE OPERACIÓN) _____

GASTOS FINANCIEROS _____

PRODUCTOS FINANCIEROS _____

OTROS GASTOS Y PRODUCTOS _____

ISR Y PTU _____

UTILIDAD (O PÉRDIDA NETA) _____

FECHA : (DÍA, MES, AÑO) _____

ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CORTO PLAZO
CAJA Y BANCOS \$ _____	PROVEEDORES \$ _____
CLIENTES _____	BANCOS _____
DEUDORES DIVERSOS _____	ACREEDORES _____
INVENTARIOS TOTAL _____	IMPUESTOS _____
A) MATERIA PRIMA _____	OTROS _____
B) ARTÍCULOS TERMINADOS _____	TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO _____
C) OTROS INVENTARIOS _____	PASIVO LARGO PLAZO
OTROS _____	BANCOS _____
TOTAL CIRCULANTE _____	OTROS _____
ACTIVO FIJO _____	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO _____
INMUEBLE(S) _____	TOTAL PASIVO _____
MAQ. Y EQUIPO _____	CAPITAL SOCIAL FIJO _____
DEPRECIACIÓN ACUMULADA _____	CAPITAL SOCIAL VARIABLE _____
OTROS _____	OTROS _____
TOTAL FIJO _____	RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIORES _____
ACTIVO DIFERIDO _____	RESULTADO EJERCICIO ACTUAL _____
DIFERIDO _____	TOTAL CAPITAL _____
TOTAL ACTIVO _____	TOTAL PASIVO + CAPITAL _____

EN CASO DE EXISTIR MÁS DE UN AVAL FIADOR (PERSONA MORAL), CADA UNO DE ELLOS DEBERÁ REQUISITAR POR SEPARADO ESTE FORMATO.

DECLARACIONES

MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD : QUE EN LOS TÉRMINOS DEL ARTICULO 113 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO, LOS DATOS ASENTADOS EN LOS DOCUMENTOS QUE ENTREGO, ASÍ COMO LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE FECHA _____ Y QUE SE ACCOMPANAN, SON VERDADEROS Y SE HAN PROPORCIONADO A BANCOMER, CON LA FINALIDAD DE TRAMITAR EL CREDITO DESCRITO EN LA PRESENTE SOLICITUD, FACULTANDO A DICHA INSTITUCIÓN PARA QUE COMPROBARE SU VERACIDAD.

ASÍ MISMO MANIFIESTO QUE TENGO LA CAPACIDAD LEGAL Y CUENTO CON LAS FACULTADES DE REPRESENTACIÓN PARA SUSCRIBIR LA PRESENTE Y QUE DICHAS FACULTADES A LA FECHA NO ME HAN SIDO MODIFICADAS O REVOCADAS.

NOMBRES Y FIRMAS

AVALFIADOR
REPRESENTANTE LEGAL

EJECUTIVO
CONOCIMIENTO DE FIRMA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

BANCA COMERCIAL**MÓDULO COMERCIO EXTERIOR**

REGISTRO DEL FUNCIONARIO : _____ NÚMERO DE SOLICITUD APS: _____

NOMBRE DEL FUNCIONARIO : _____ TELEFONO : _____
CORREO ELECTRÓNICO : _____

REQUISITAR EXCLUSIVAMENTE SI IMPORTA O EXPORTA MATERIAS PRIMAS O ARTÍCULOS O SOLICITA ALGUN PRODUCTO DE COMERCIO EXTERIOR

NÚMERO DE CUENTA CHEQUES EN DÓLARES : _____

PROMEDIO DE DEPÓSITOS QUE REALIZA AL MES : _____ NÚMERO : _____ IMPORTE \$ _____

¿SU NEGOCIO IMPORTA MATERIAS PRIMAS O PRODUCTOS? SI NO

¿QUÉ MATERIAS PRIMAS O PRODUCTOS IMPORTA ? DESCRIPCION DEL BIEN IMPORTADO IMPORTE MENSUAL PAÍS DE ORIGEN

- MATERIA PRIMA :	<input type="checkbox"/>	_____	\$ _____	_____
- PRODUCTOS INTERMEDIOS :	<input type="checkbox"/>	_____	\$ _____	_____
- PRODUCTOS TERMINADOS :	<input type="checkbox"/>	_____	\$ _____	_____

¿QUÉ MEDIO UTILIZA PARA EL PAGO A SUS PROVEEDORES?

- CARTA DE CRÉDITO :	<input type="checkbox"/>
- ORDENES DE PAGO Y/O TRANSFERENCIA DE FONDOS :	<input type="checkbox"/>
- CHEQUES PERSONAL :	<input type="checkbox"/>

OTRA ESPECIFICAR : _____

SI EL MEDIO ES CARTA DE CRÉDITO, INDICAR SUS CONDICIONES :

- A LA VISTA :	<input type="checkbox"/>	
- CONTRA ACEPTACION :	<input type="checkbox"/>	¿QUÉ PLAZO DE CRÉDITO LE OTORGA SU PROVEEDOR? _____ DÍAS
- CON FINANCIAMIENTO :	<input type="checkbox"/>	

¿SU NEGOCIO EXPORTA MATERIAS PRIMAS O PRODUCTOS? SI NO FECHA EN QUE INICIO EXPORTACIONES : _____

DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES O SERVICIOS EXPORTADOS PAÍS AL QUE EXPORTA

EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES :

MES	IMPORTE DE LAS EXPORTACIONES	PORCENTAJE DE SUS VENTAS MENSUALES TOTALES	COMO LE PAGAN SUS CLIENTES :
_____	\$ _____	_____ %	- CARTA DE CRÉDITO : <input type="checkbox"/>
_____	\$ _____	_____ %	- ORDEN DE PAGO Y/O TRANSFERENCIA DE FONDOS : <input type="checkbox"/>
_____	\$ _____	_____ %	- CHEQUES PERSONALES : <input type="checkbox"/>
			- OTROS ESPECIFICAR : <input type="checkbox"/>

¿QUÉ PLAZO DE CRÉDITO LE OTORGA A SUS CLIENTES : _____ DÍAS

CUENTA CON CONTRATO O PEDIDOS : SI NO IMPORTE \$: _____ VIGENCIA : _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1.4 Capacitación

En este apartado, los programas existentes los maneja SECOFI, la Cámara Nacional de la Industria Restaurantera y la Delegación Política.

1.4.1 Secofi

Edita las Guías Empresariales, las cuales son una herramienta sobre los pasos a seguir para establecer un negocio o mejorar su desempeño a través de la orientación en materia de planeación, organización, operación, dirección y control de un negocio. Son 105 guías empresariales en giros diversos de los sectores de industria, comercio y servicios. En las guías se incluye información de 12 temas: estudio de mercado, operaciones, equipo, instalaciones, costos, personal y aspectos administrativos, marco legal, marco contable e impuestos, administración financiera, mercadotecnia, exportaciones, presentaciones a inversionistas y banqueros.

Las guías se compran; y para su aplicación a la práctica se puede consultar con asesores especializados, los cuales se contactan en las oficinas de servicios de las delegaciones y subdelegaciones de SECOFI.

Por otra parte, SECOFI concibe y maneja el PROMODE (Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista) y en colaboración con el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) publican " Manuales de Capacitación Genérica en Establecimiento"; los cuales tienen como finalidad ser una herramienta práctica y sencilla para la actividad diaria que se desarrolle en el establecimiento, ya sea comercial o de servicio.

En total son 4 manuales que integran el PROMODE :

- 1.- El Manual de Mercadotecnia y Administración- Toma de Decisiones: Aborda temas que van desde el medio ambiente en que se iniciará el comercio o servicio hasta las funciones básicas de la administración (Planeación, Organización, Dirección y Control).
- 2.- El Manual de Compras y Manejo de Inventarios: Enseña el uso y manejo adecuado de los insumos y mercancías, así como la mejor manera de adquirirlas.
- 3.- El Manual de Mercadotecnia: Proporciona cuál es la mejor manera de ofrecer las mercancías al cliente o consumidor.
- 4.- El Manual de Contabilidad: Presenta la importancia del conocimiento de las funciones básicas contables, como un medio para tomar decisiones rápidas y acertadas.

1.4.2 Cámara Nacional de la Industria Restaurantera

Es una asociación de negocios restauranteros sin importar su tamaño. Las funciones que tiene esta Cámara van desde asesorías hasta gestorías al servicio de los socios.

Por lo que respecta a capacitación, es a través de cursillos que tienen un costo de \$250 por 5 horas a la semana manejando y enseñando los temas siguientes:

- Preparación de alimentos (desde los elaborados con vegetales hasta los más sofisticados, dentro de toda la clasificación gastronómica)
- Presentación de los platillos
- Tiempos (número de platillos)
- Preparación de todo tipo de bebidas
- Manejo de mantelería y cubiertos
- Decoración del establecimiento o negocio

La asesoría de estos cursillos corre a cargo de personal especializado como son chefs, decoradores o si se desea capacitación y ayuda en trámites, existen gestores dedicados únicamente a ello.

Después de haber estudiado los aspectos generales de la Delegación Azcapotzalco, la definición de microempresa y los financiamientos existentes para la creación de una de ellas; el paso siguiente es conocer los procedimientos tanto económico como administrativo para la iniciación de un negocio. Por estas razones en el siguiente capítulo se analizarán cada una de las etapas que componen los procesos: el Económico -Financiero que está integrado por el Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero; y el Administrativo que se compone de la Planeación, Organización, Integración, Control y Dirección.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO

II

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO II

PROCESO ECONÓMICO-FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO EN LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA.

2.1 Proceso Económico-Financiero

En el presente capítulo se analizará la estructura y metodología básica del proceso administrativo y el proyecto de inversión para la creación de una microempresa, estableciendo la teoría más adecuada para este tipo de trabajo.

Desde la publicación en el mercado de los primeros textos sobre el proceso de inversión, ha existido gran divergencia entre los términos utilizados en función de las distintas tendencias económicas; pero que en suma expresan el mismo concepto con distintos nombres.

Una forma de homogeneizar este conjunto de conceptos en el presente trabajo es la elaboración de la siguiente estructura y definiciones, retomadas en su mayoría de las Guías Empresariales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión de Nacional Financiera.

La Formulación y Evaluación de Proyectos: consiste en reducir el grado de incertidumbre en una inversión dirigida a una unidad productiva, con el objeto de hacerla exitosa a través de la maximización de utilidades. La finalidad de este proceso es detectar posibilidades de inversión, entendido éste como el acto de renunciar al consumo presente, ahorrando y canalizándolo hacia la inversión con fines productivos y de rentabilidad de algún sector económico con la esperanza de un mayor consumo futuro. Esta inversión se convierte en el factor estratégico de progreso y crecimiento, en donde los inversionistas se han convertido en el centro motor de toda economía.

El Proyecto de Inversión es una propuesta documentada y analizada de forma técnica y económica, destinada a una futura unidad productiva. En ella se prevee la obtención organizada de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de una comunidad, en un tiempo y espacio; y que posee decisiones de operación autónomas.

El Estudio de Proyectos, cualquiera que sea su profundidad, se divide en dos grandes partes: la **Preparación** (donde se definen las características y efectos en el ingreso y egreso monetarios del proyecto) y la **Evaluación** (que determina la rentabilidad de la inversión del proyecto).

Cada proyecto de inversión es diferente pero la metodología es aplicable a cualquier proyecto. Las reglas generales en las que se puede aplicar la metodología de la evaluación de proyectos, son:

- Instalación de una planta nueva.

- Elaboración de un nuevo producto en una planta ya existente.
- Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales.
- Sustitución de maquinaria y otros componentes por obsoletos o capacidad insuficiente.

La integración de las etapas comprendidas en el proceso, se entiende a través de la estructura del ciclo de vida de los proyectos, que siguen los pasos de la planeación, elaboración, ejecución y operación de una inversión productiva en bienes y/o servicios. Estas cuatro etapas tienen una correspondencia con seis fases dentro de la óptica del empresario y el consultor.

En la primera etapa, **Preinversión**, quedan incluidas un mayor número de fases, pues se caracteriza por ser la etapa de planeación del proyecto, y en ella, están contenidas un gran número de opciones que inician con la identificación de una idea de inversión.

En todo estudio se deben identificar oportunidades de inversión o ideas de proyecto, que se derivan de "identificar uno o más insumos, y plantear a partir de ciertas relaciones técnico-económicas, con posibilidades de transformación en bienes o servicios y susceptibles de satisfacer necesidades humanas, cuya cuantía y cualidades se encuentran determinadas por condiciones de tipo físico y de necesidades sociales, obra civil e instalaciones".²

La identificación es muy importante porque utiliza dos relaciones: 1) Técnico-Económica, que vincula insumos y productos, especialmente en la perspectiva de la oferta y 2) Físico-Social que vincula productos y necesidades preponderantes en la perspectiva de la demanda.

En el proyecto se deben definir y analizar los elementos relacionados con la producción del bien o servicio, procesos alternos de producción, tecnologías, materiales e insumos específicos, costos de producción e inversión, ingresos por ventas que produzcan un rendimiento determinado respecto a la inversión.

Este debe un proceso interactivo, con redes muy amplias de información y vinculación que consigan minimizar costos de inversión y producción. Y en el caso de que los resultados indiquen que el proyecto no es viable, se deben ajustar los parámetros y el programa de producción, los insumos y la tecnología con el fin de transformarlo en un proyecto viable.

Como segunda etapa, el estudio debe contemplar una **Propuesta de Optimización**, con los criterios y los rangos esperados de producción que se proyectan tras los ajustes, las estimaciones finales de costos de inversión y producción, así como los indicadores de rentabilidad financiera y económica; todo esto para que el proyecto sea definido correctamente. En general debe comprender un análisis de los componentes positivos y deficiencias del proyecto en estudio.

Una vez superadas las primeras etapas del proceso de inversión, es conveniente continuar con la etapa de **Decisión**, que consiste en la puesta en marcha y operación del proyecto, llamada fase de gestión de los recursos, que define el tipo de agrupamiento social para la producción, formalización jurídica y obtención de los recursos necesarios para la inversión.

² Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Nafinsa, 1995, pág. 6

La siguiente etapa, engloba la cuarta fase, denominada **Ejecución y Puesta en Marcha del Proyecto**. En ella se asignan y organizan los recursos humanos, físicos y financieros bajo las características de infraestructura laboral y directiva, maquinaria y equipo.

La última etapa del proceso consiste en la **Recuperación**, pues ya existe la materialización del proyecto. Pero para asignar eficientemente los recursos alcanzando los pronósticos de ventas, costos y rentabilidad determinados en el estudio de viabilidad, es necesario destinar los recursos excedentes hacia nueva inversión. Tal proceso se encuentra en la sexta y última fase: **Dirección y Operación**.

Para llevar a cabo el proyecto de una manera programada y real, deben tomarse en cuenta los instrumentos y medidas de política microeconómica empresarial, a través de una estrategia y línea de acción para lograr una optimización de recursos y conseguir las metas establecidas.

Las fases que generalmente tienen los estudios de formulación y evaluación son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estudio de organización y evaluación del proyecto.

Debido a que el objetivo de este trabajo es formular un proyecto de inversión se dará mayor énfasis a las fases de la formulación.

2.1.1 Estudio de Mercado

El estudio del mercado constituye el punto de partida de la presentación detallada de un proyecto. Las conclusiones del estudio sirven de base para los análisis técnicos, financieros y económicos. A través de él se determina bajo qué condiciones se podría llevar a cabo la venta del producto o servicio definido con antelación, tomando en cuenta los factores que pueden modificar la estructura comercial; lo que implica la localización de los competidores y la ubicación geográfica de los centros de consumo (estudio de localización), el grado de necesidad o cuantía de la demanda de los bienes y servicios que se quiera producir; las formas en que estas necesidades o demandas se han venido atendiendo; y la influencia que tienen en los precios o las tarifas.

El estudio del mercado presenta cuatro bloques de análisis, precedidos de una caracterización adecuada de los bienes y servicios que se espera producir y de los posibles usuarios de esos productos. Dichos bloques de análisis deben contener los elementos que conformarán al estudio.
(Ver Esquema No. 1)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESQUEMA No. 1

Fuente: Manual de Introducción a la Integración de la Microempresa.
 Centro de Materiales y Prototipos Didácticos. CONALEP, la edición, pág. 60.

2.1.1.1 Estudio de la Demanda

"Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o reclama para lograr satisfacer una necesidad específica a un precio determinado."³

El propósito principal del análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan al mercado con respecto a un bien o servicio, así como establecer las posibilidades del producto proyectado en la satisfacción de dicha demanda; la cual opera en función de una serie de factores como: el precio en términos reales, el nivel de ingresos de la población, los precios de sustitutos o productos complementarios.

Por otro lado el estudio debe abarcar tres grandes temas:

- 1) el volumen de la demanda prevista para el periodo de vida útil del producto,
- 2) la demanda que se espera sea cubierta, teniendo en cuenta la oferta de los proveedores;
- 3) y los supuestos que se han utilizado para fundamentar la existencia del producto o servicio.

El estudio de demanda debe incorporar la tipificación de los demandantes; un análisis de la demanda actual del bien o servicio en función de la comparación con un producto similar ya existente en el

³ Guía Empresarial de SECOFI edición 2000, pág. 14

mercado y una determinación final del consumo aparente y el consumo efectivo. También es conveniente realizar un análisis de sensibilidad que permita establecer escenarios futuros.

Para poder establecer el comportamiento de las demandas, existen métodos de proyección que permiten anticipar los cambios a futuro, empleando las técnicas estadísticas llamadas Series de Tiempo se podría observar cómo se comporta un fenómeno en el ámbito temporal.

Los cuatro elementos básicos para explicar dicho comportamiento son:

- 1) La tendencia secular, que surge cuando el fenómeno tiene poca variación durante periodos largos y que se presentan gráficamente por una línea recta o una curva suave;
- 2) La variación estacional, suscitada por los hábitos y tradiciones de la gente y, a veces, por las condiciones climatológicas;
- 3) Las fluctuaciones cíclicas, motivadas principalmente por razones de tipo económico, y
- 4) Los movimientos irregulares, animados por causas aleatorias o imprevistas que afectan al fenómeno.

2.1.1.2 Estudio de la Oferta

"... La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores (oferentes) están decididos a poner a disposición del mercado en un precio determinado..."⁴

Aquí se estudia el comportamiento de los volúmenes que los productores del bien en estudio colocan en el mercado para ser vendido. Las investigaciones sobre oferta de bienes y servicios se basan en informaciones sobre cantidades de producciones actuales y proyectadas, capacidades instaladas y utilizadas, planes de ampliación y costos actuales y futuros.

Los factores que afectan a la oferta son generalmente la localización geográfica y áreas de influencia, prácticas de comercialización, margen de utilidades de los actuales productos y/o importadores, crecimiento de la oferta tales como nuevos productores y ampliaciones, así como aspectos cualitativos de crecimiento, es decir, la competencia.

Al igual que en la demanda, será necesario graficar la proyección de la oferta (con los métodos ya explicados) para poder analizar elementos como aprovisionamiento de materias primas, condiciones institucionales, económicas, financieras, e incluso la introducción de nuevos proyectos.

2.1.1.3 Estudio de los Precios

El análisis de los precios tiene como propósito caracterizar de que forma se determinan e impactan las alteraciones de estos sobre la oferta y demanda del producto.

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues influye en la percepción del consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es calidad, sin importar mucho el precio, o

⁴ Op. Cit. SECOFI, pág. 13

si el precio es una de las variables de decisión principales. Una errónea fijación del precio es responsable de la falta de demanda de un producto.

Las modalidades más comunes de fijación de precios son: precio existente en el mercado interno, precio de similares importados, precios fijados por el sector público, precio estimado en función del costo de producción (a través de coeficientes dados por el costo), precio del mercado internacional (especialmente para productos de exportación) y precios regionales; diferenciando entre países que participan de un acuerdo regional y el resto del mundo.

Es importante considerar el precio de introducción en el mercado. Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción; con un precio bajo en comparación con el de la competencia; o bien, no buscar mediante el precio una diferenciación de su producto y, por lo tanto, ingresar con un precio cercano al de la competencia.

2.1.1.4 Comercialización

La comercialización implica las actividades que los oferentes realizan para la venta de su producto o servicio. Este análisis brinda elementos para proponer formas de distribución de los bienes y servicios del proyecto, tomando en cuenta todas las modalidades.

Para el caso del presente trabajo, se basará en aspectos muy específicos como la presentación final del producto, o la asistencia técnica para el uso de la publicidad y medios.

La comercialización es parte esencial en el funcionamiento de una empresa. Se puede estar produciendo el mejor artículo en su género y al mejor precio, pero si no se cuenta con los medios adecuados para que llegue al cliente en forma eficaz, esa empresa irá a la quiebra.

Esta actividad no es la simple transferencia de productos o servicios hasta las manos del cliente; sino que debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar, es decir, una buena comercialización es la que coloca el producto en un sitio y momento adecuados, para dar al cliente la satisfacción que espera con su compra o consumo.

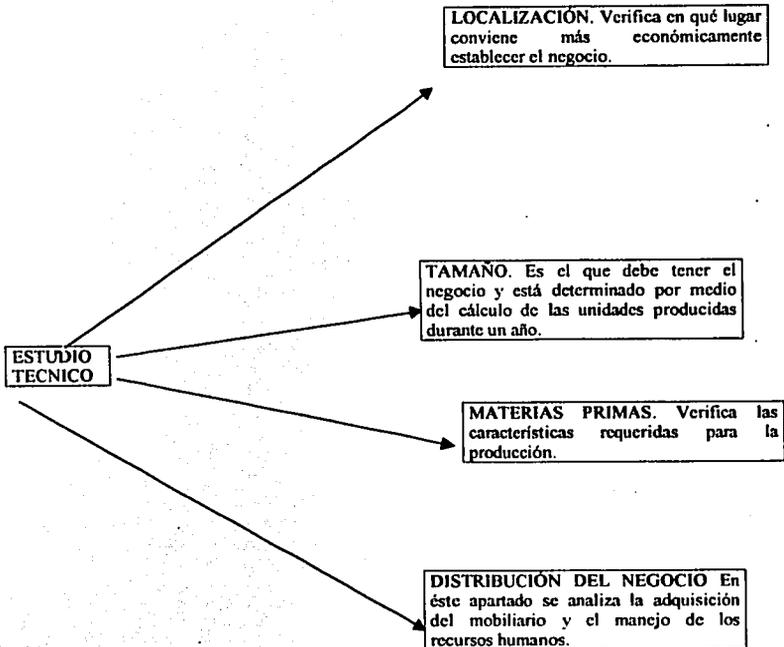
2.1.2 Estudio Técnico

El objetivo de los estudios técnicos es demostrar si el proyecto es factible técnicamente, tras haber seleccionado la mejor alternativa de localización y proceso productivo en términos de disponibilidad y restricción de factores productivos como materias primas, fuentes de abastecimiento, alternativas tecnológicas, recursos humanos.

Un estudio técnico debe considerar cuatro grandes grupos de información: (Ver Esquema No. 2)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESQUEMA No. 2



FUENTE: Elaboración propia con base en el Manual de Introducción a la Integración de Microempresa, Centro de Materiales y Prototipos Didácticos del Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica. (CONALEP).1995.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.1.2.1 Localización

La selección del área donde se ubicará el proyecto se le llama Estudio de la Localización y es el resultado de conjugar y evaluar los siguientes factores:

- El mercado: Se debe considerar la ubicación de los clientes potenciales, así como de los posibles canales de distribución, a fin de disminuir los costos.
- Proximidad a los proveedores de insumo: Los proveedores de materias primas para el proceso de producción deben estar ubicados cerca del negocio, con objeto de agilizar las entregas y reducir los costos de fletes.
- La disponibilidad de la mano de obra: Debe de corresponder de acuerdo a las necesidades del negocio y las condiciones de la comunidad. El negocio debe establecer bien el rango de sueldos que puede pagar por actividad desempeñada y aprovechar las diferencias con respecto a los sueldos de otras empresas del mismo giro.
- Los aspectos de infraestructura física existente de servicios: La región en estudio deberá contar con vías de comunicación para el adecuado transporte del personal, materias primas y el producto terminado o servicio, de igual manera se deben revisar los servicios públicos y privados (agua, luz, drenaje etc.) que se ofrezcan en la zona.
- El marco jurídico, económico e institucional de la localidad: Se deberán valorar las cargas fiscales, (impuestos federales y locales) permisos, y el nivel económico de la comunidad.

2.1.2.2 Tamaño

Cuando una empresa inicia operaciones, uno de los elementos más difíciles de medir con precisión, y de los más importantes, consiste en determinar el tamaño del negocio. La definición de necesidades de espacios implica considerar las posibilidades de crecimiento de la empresa en cuanto a maquinaria, equipo, mobiliario y procesos asociados a diferentes volúmenes de operaciones.

El tamaño de la planta deberá facilitar el crecimiento de las operaciones y una adecuada ubicación de la maquinaria o equipo, en forma tal que permita el flujo eficiente de la materia prima desde su depósito hasta su transformación final y el traslado de los productos terminados al área de venta.

El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción en términos técnicos en relación con la unidad de tiempo de funcionamiento de la empresa. Algunas medidas de ello son las unidades de: tiempo, volumen, peso, valor, número de unidades de producto. La capacidad de una planta se expresa en términos del volumen de materia prima que entra en proceso. El tamaño puede plantearse a través de indicadores indirectos como el monto de inversión, el monto de ubicación efectiva de mano de obra, el nivel de ventas o la generación de valor agregado.

El común denominador en la determinación del tamaño de una planta pequeña es la flexibilidad y adaptabilidad en el diseño inicial, de manera que puede hacerse frente a las condiciones fluctuantes

del mercado y los procesos de producción. Un factor importante para definir el tamaño de la planta es el relativo a la inversión inicial.

2.1.2.3 Estudio de Materias Primas

Para la iniciación de un negocio es de vital importancia el estudio de materias primas ya que de la buena elección de ésta dependerá el funcionamiento del proceso productivo, el nivel de costos, la calidad del producto terminado y la demanda en el mercado. Por ello se tiene que analizar las especificaciones requeridas del producto de acuerdo a las materias primas, maquinaria y equipo.

Por otra parte, para los negocios de servicios que trabajen con materias primas perecedoras, será crucial el quedar cerca de vías de comunicación eficientes, ya que el tiempo de abastecimiento deberá ser más rápido y continuo que en otras áreas. Además, también debe tomarse en cuenta los costos que implican los traslados de los insumos desde los centros específicos de venta de los mismos hasta el lugar de localización del negocio.

2.1.2.4 Distribución del Negocio

En este apartado se analizarán los puntos sobre la adquisición de mobiliario y equipo; y el abastecimiento de los recursos humanos.

1. 2.2.5 Mobiliario y Equipo

La elección del equipo requerido es una de los factores más importantes para el inicio de operaciones en cualquier negocio, en virtud de los elevados egresos que pueden representar y de las limitadas opciones de financiamiento, aspecto que influye de manera importante en el éxito o fracaso del proyecto.

Una de las primeras decisiones al elegir el equipo se relaciona con el grado de flexibilidad o de adaptación deseada. Las máquinas y herramientas se pueden clasificar como de uso general o de uso especial.

Las máquinas de uso general son las más flexibles; las máquinas de uso especial son diseñadas para efectuar un sólo trabajo. Tales máquinas tienen, por lo general, la ventaja de efectuar operaciones específicas, de manera más rápida y a mayor escala que las máquinas de uso general. Sin embargo, se caracterizan por su falta de flexibilidad ya que un cambio en el diseño del producto podría implicar desecharlas.

Por lo común, la elección entre el equipo general y el especializado, implica un problema económico, basado en los siguientes aspectos:

- a) El costo inicial que se debe cargar durante la vida útil prevista del equipo
- b) El costo laboral directo
- c) El costo de preparación

En el diseño o selección de cualquier equipo, existen dos principios fundamentales a considerar:
1) debe ser fácil de instalar, de operar, dar servicio y ;

2) la reparación y el suministro de los mecanismos de seguridad preventivos también deberán ser de fácil y rápida aplicación.

Otra opción para el abastecimiento del equipo es la de la renta; su utilización más común es en equipo de transporte, equipo de oficina y los servicios generales dentro del negocio. La renta ofrece las ventajas de no exigir un desembolso de capital, y así el usuario no asume gastos por servicio ni mantenimiento, además de que los pagos por arrendamiento son totalmente deducibles de impuestos, por considerarse gastos corrientes del negocio.

2.1.2.6 Contratación de Personal

La otra parte del análisis es la selección y reclutamiento de personal ya que para el logro del desarrollo óptimo de cualquier negocio se requiere de la adecuada administración de los recursos humanos.

Para alcanzar la óptima productividad en el desempeño de las labores del personal es necesario controlar, capacitar y organizar las funciones de:

- Reclutamiento
- Selección
- Contratación
- Capacitación
- Desarrollo
- Administración de sueldos y salarios
- Control de incidencias de personal
- Evaluación del personal

Esto nos permite conocer las especialidades y habilidades requeridas para cumplir las actividades que se necesitan para el logro de los objetivos del negocio. Con base a lo anterior se debe localizar las diversas fuentes de reclutamiento que proporcionen al negocio del personal que reúna los requisitos preestablecidos.

Se debe conocer el marco legal o normativo que regula las relaciones entre los trabajadores y los dueños del negocio para evitar posibles problemas. Este marco está constituido por las siguientes leyes y dependencias:

- * Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- * Ley Federal del Trabajo
- * Ley del Seguro Social
- * Ley de Sistema de Ahorro para el Retiro
- * Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
- * Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Por otra parte, dentro de toda organización se debe de establecer una estructura de personal ya que ésta es " El elemento que define las relaciones que deben de existir entre las actividades y los organismos de decisión de un negocio, así como las líneas de autoridad formal que se fijan, y el

derecho que por su nivel jerárquico tiene un empleado de exigir el cumplimiento responsable de los deberes a un colaborador directo o de aceptar el colaborador las decisiones que por función haya tomado su superior."⁵

Así, la estructura organizacional representa la autoridad y las diversas combinaciones de la división de funciones.

La conclusión del estudio técnico consiste en la determinación y distribución de los costos de la inversión física y de las operación del proyecto en términos totales y unitarios. El costo total de la inversión física incluye los gastos de adquisición, transporte montaje de equipo y la provisión de existencias.

Durante el nivel de formación del proyecto de inversión, es frecuente poder obtener y presupuestar con anterioridad el costo de inversión de los equipos principales y auxiliares como instalaciones previstas para el proyecto.

2.1.3 Estudio Financiero

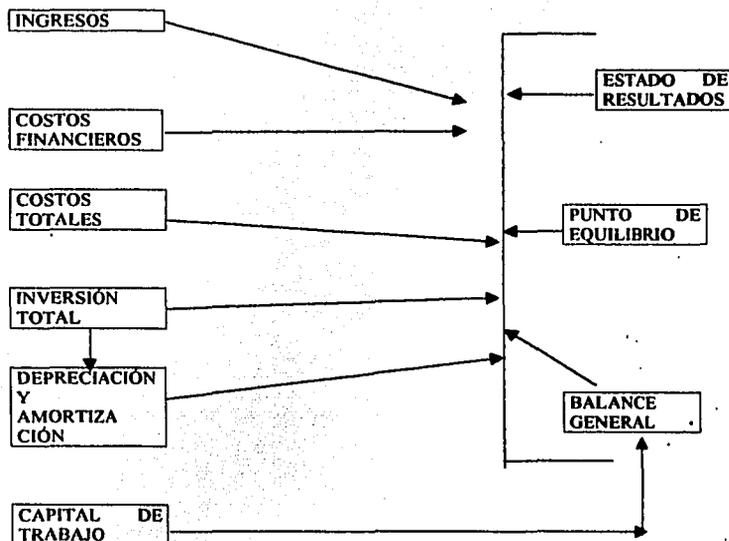
Una vez que se ha descubierto la existencia de un mercado potencial por cubrir y que no existen barreras tecnológicas para realizar el proyecto, sólo resta determinar los recursos económicos que son necesarios para la realización del proyecto, los costos totales para la operación del negocio, así como las funciones de producción, administración, ventas y otros indicadores de evaluación.

La estructura general del estudio financiero se puede apreciar en el esquema No. 3, el cual se manejará como la base del cuerpo y desarrollo del presente apartado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁵ Op Cit. SECOFI, pág. 72

ESQUEMA No. 3



Fuente: Elaboración propia con base en G. Baca Urbina, Evaluación de Proyectos de Inversión, Análisis y Administración de Riesgo, segunda edición, 1990, pág 166.

El estudio financiero ilustra la estrategia que permite al proyecto proveerse de los recursos necesarios para su implantación, y contar con la liquidez y solvencia suficiente para desarrollar sus operaciones productivas y comerciales.

El estudio financiero aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos que se utilizaron siendo estos Los Presupuestos y El Financiamiento.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.1.3.1 Tipos de Presupuestos

La forma de ilustrar la planeación en términos monetarios son los presupuestos, mismos que determinan la trayectoria futura que se piensa seguir en algún aspecto del proyecto como los ventas, los costos de producción, los gastos de administración y ventas, los costos financieros, etc.; en donde se muestran los movimientos de ingresos, egresos que se generan al realizar la ejecución, puesta en marcha y operación del proyecto. (Ver Esquema No. 4)

ESQUEMA No. 4

DE INVERSIÓN FIJA Y
DIFERIDA

DE INGRESOS DE
OPERACIÓN

PRESUPUESTOS

DE EGRESOS DE
OPERACIÓN

DE IMPUESTOS Y
PTU

Fuente: Elaboración propia con base en Nacional Financiera, Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, 1995, pág. 81

Para fines del presente trabajo y tomando en consideración que es el caso específico de una microempresa, los presupuestos que mejor se adaptan son los Presupuestos de Inversión y Operación; cuyos contenidos y rubros se explican a continuación.

2.1.3.1.1 De Inversión

Están integrados por el conjunto de gastos que se necesitan realizar para conformar la estructura física (equipo, local, instalaciones, etc.) y los costos intangibles (impuestos por compra e importación de equipo, transporte, etc), que permitirán al proyecto transformar un conjunto de insumos en un proceso determinado.

" Desde el punto de vista contable, estos gastos son activos totales del proyecto, que se clasifican en activos fijos, diferidos, circulantes o capital de trabajo. La clasificación contable conduce a elaborar tres presupuestos:

1.- Inversión Fija, cuantifica los bienes tangibles que se necesitan adquirir en el inicio y durante la vida útil del proyecto, para cumplir con las funciones productivas, comercialización y distribución de los productos a obtener, ó que involucra citar los siguientes rubros: terreno, edificio y obra civil, maquinaria y equipo principal, equipo auxiliar y de servicios e instalaciones diversas.

2.- Inversión Diferida, que integran todas las que tienen que llevarse a cabo tras la inversión del proyecto, desde la idea del mismo hasta su ejecución y puesta en marcha, lo que implica considerar pagos por estudios de preinversión, constitución de la sociedad, programas preoperativos de capacitación, gastos preoperativos y financieros de arranque.⁶

3.- Capital de Trabajo que se define como " la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Este representa el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos: entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Este capital es con el que hay que contar para empezar a trabajar, y se le considera inversión inicial.

También tiene una diferencia fundamental con respecto a la inversión en activo fijo y diferido, ya que su naturaleza es circulante "⁷

2.1.3.1.2 De Operación

El presupuesto de operación está integrado por los ingresos de operación. Su finalidad es estimar las entradas y salidas monetarias del negocio, durante el lapso de vida del proyecto. Su elaboración se fundamenta en los resultados derivados del estudio de mercado y el estudio técnico. En el presupuesto de ingresos debe considerarse un análisis de la estrategia de comercialización, de los aspectos técnicos referentes a la capacidad instalada y utilizada del negocio, el pronóstico de ventas, la cuantificación del volumen, precio y valor de las ventas, tanto para el producto principal como para los subproductos obtenidos.

En contraparte, el presupuesto de egresos de operación está integrado por los gastos derivados de la producción, administración y venta, y gastos financieros. Dentro de éstos se consideran:

2.1.3.2 Los Costos de Producción

Quedan incluidos los costos variables de producción, la materia prima en términos de las unidades necesarias y el precio de adquisición de las mismas, la mano de obra de operación medida en términos de la tecnología y el grado de automatización del sistema de producción, los servicios auxiliares que contabiliza a los insumos complementarios como el agua, la energía eléctrica, combustible y otros, el mantenimiento correctivo en función de la tecnología y la vida del equipo, el suministro de operación y regalías.

De manera adicional se consideran:

* Los costos fijos de operación, que son erogaciones que operan independientemente del volumen de producción del negocio, compuestos por elementos como la depreciación del equipo, su amortización, las rentas y el mantenimiento preventivo.

⁶ Nafinsa, Op. Cit, pp 81-83

⁷ Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Análisis y Administración del Riesgo, 2ª Edición, México, 1990, pág 172.

* Los gastos de administración, en donde se consideran los gastos por pago de personal administrativo, contabilidad, asesoría legal, auditoría, compras, almacén, servicios de electricidad, teléfono, mantenimiento y viáticos del personal administrativo.

* Los gastos de venta, en donde se ubican los pagos de comisiones, materiales de promoción, publicidad, distribución, comunicación, entre otros.

* Los gastos financieros, como los pagos a intereses sobre crédito y los impuestos y reparto de utilidades.

2.1.3.3 Estado de Resultados Proforma

En materia de presupuesto, los estados financieros proforma buscan pronosticar el panorama futuro de la empresa en un lapso largo de años, de entre los que se derivan informaciones para desarrollar:

- Estados de Resultados de Pérdidas y Ganancias.(suma de ingresos estimados)
- Estado de Origen y Aplicación de Recursos.(documento indicativo del origen del financiamiento, y su aplicación, anotando y clasificando todas las salidas y entradas de efectivo)
- Estado de Situación Financiera o Balance General.(se integra con el activo, pasivo y capital supuesto).

Para desarrollar los estados financieros proforma se hace necesario elaborar el programa de inversión total (inversión fija, diferida y el capital de trabajo), la estructura financiera del proyecto, la determinación de las fuentes y condiciones de financiamiento y la estimación de los ingresos y egresos de proyecto.

2.1.3.4 Financiamiento

Adicionalmente el estudio debe ofrecer la estructura financiera del proyecto, determinando cómo se financiará el activo inicial lo que permitirá establecer las necesidades de financiamiento para el proyecto, así como la estructura preliminar que determinará el financiamiento, con fuentes internas y externas y los mecanismos conducentes.

Las fuentes de financiamiento se integran mediante un Cuadro de Fuentes y Destino de Recursos para la Construcción y Operación del Proyecto, así como la Estructura y el Programa de Inversiones del Negocio; integrándose así un plan, que prevee las limitaciones y contingencias en la captación de recursos.

Si es necesario invertir en activo circulante, también es posible que cierta parte de esta cantidad deba pedirse prestada; es decir, independientemente de que se queden a deber ciertos servicios, proveedores o pagos.

Un criterio apropiado para este cálculo es basarse en el valor de la tasa circulante, definida como:

$$\text{Tasa circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

El financiamiento de un negocio se refiere cuando se ha pedido capital en préstamo para cubrir algunas necesidades económicas. Cuando esto ocurre se utilizan generalmente cuatro formas de pagarlo:

1. Se realiza un pago de capital e intereses al final del ciclo del préstamo. En este caso el cálculo es muy sencillo pues está en términos de un sólo pago más los intereses, es decir:

$$F = P(1+i)^a$$

Donde:

- F = Suma futura por pagar
- P = Principal (préstamo en el presente)
- i = Interés cargado al préstamo
- a = Periodos de años a cubrir el préstamo

2. Se pagan los intereses al final de cada año y todo el capital principal al final del periodo de préstamo, en ese caso se aplica una tabla de pago de deuda.

3. Se pagan cantidades iguales al final de cada uno de los años de préstamos. Para ello basta calcular el monto de la cantidad igual que se pagará cada año, empleando la siguiente fórmula, y aplicando este valor en la construcción de la tabla de pago de deuda.

$$A = P \frac{i(1+i)^a}{(1+i)^a}$$

Donde:

- A: anualidades o pagos iguales al final de cada año.
- P: préstamo
- i: interés
- a: años

4. Se pagan los intereses y una parte proporcional del capital, en un porcentaje al final del año.

El método de pago que el negocio elija dependerá de la tasa interna de rendimiento que se está ganando en ese momento en la institución que otorgo el préstamo.

Para obtener el financiamiento se debe presentar el documento bien estructurado desde el inicio hasta la evaluación económica con resultados aceptables, es decir, que demuestren que sí dará resultados positivos a la aplicación de dichas actividades.

2.1.4 Evaluación

La evaluación financiera debe demostrar la viabilidad del proyecto en las condiciones de financiamiento planteadas y determinar los márgenes de variación de esas condiciones.

Dicha evaluación se realiza sobre un sistema de información ordenada de tal forma que es posible opinar con respecto al rendimiento, rentabilidad y eficiencia en la asignación de inversiones; así como de los efectos en los factores productivos. El proyecto es evaluado como eficiente si va logrando los fines previstos para los cuales fue creado, y ha optimizado la relación entre los medios que dispone y sus fines.

Las herramientas o métodos que se utilizan para la evaluación son las llamadas Razones Financieras que son indicadores para conocer si el negocio que se está evaluando es solvente, productivo y si tiene liquidez.

2.1.4.1 Principales Indicadores Económicos

2.1.4.1.1 Razones Financieras

" Existen técnicas que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y que propiamente no están relacionadas en forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera del negocio. El análisis de las tasas o razones financieras es un método que no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo. Esto es válido, ya que los datos que maneja para su análisis provienen de la hoja del balance general. "®

Las razones financieras pueden dividirse de manera general en :

2.1.4.1.1.1 Razón de Liquidez

Miden la capacidad que el negocio tiene para cumplir con sus pagos u obligaciones a corto plazo.

2.1.4.1.1.2 Tasas de Apalancamiento

Son indicativas del nivel en el que el negocio se ha financiado endeudándose. Algunas razones de este rubro son:

σ La Razón de Deuda Total a Activo Total, o Tasa de Deuda, que brinda el porcentaje total de los fondos que proviene de bancos o instituciones crediticias, y en donde se consideran los pasivos circulantes.

σ Número de Veces que se Gana el Interés. Este indicador informa del grado en que aún con disminución de ganancias no se llegaría a un problema financiero por no cubrir los gastos anuales por concepto de intereses.

® G. Baca, Urbina Op. Cit. pág. 230

2.1.4.1.3 Tasas de Rentabilidad

Significan el resultado de operación del negocio en términos económicos y de política, ya que estos indicadores dan cuenta del desarrollo del negocio.

Entre las razones más usadas para su determinación se encuentra:

* La Tasa de Margen de Beneficio sobre Ventas, que es la relación entre el ingreso neto después de pagar impuestos y las ventas, considerando que ambas operaciones se están realizando en el mismo momento.

A continuación se presentan las fórmulas básicas de las razones financieras

RAZÓN CIRCULANTE

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

PRUEBA DEL ACIDO

$$\frac{\text{Activo circulante-inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$$

VECES QUE SE GANA INTERÉS

$$\frac{\text{Ingreso bruto}}{\text{Cargo de interés}}$$

TASA DE MARGEN DE BENEFICIO

$$\frac{\text{Utilidad neta d. d. p. impuestos}}{\text{Ventas totales anuales}}$$

2.1.4.2 Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio es una técnica de análisis empleada como instrumento de planificación de utilidades, toma de decisiones y resolución de problemas. Para aplicarla es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando lo que son variables de los fijos o semifijos.

Los gastos y los costos fijos se generan con el paso del tiempo, a partir del volumen de la producción y ventas. Son llamados gastos y costos de estructura, porque generalmente se contratan o instalan para la estructuración del negocio.

Los gastos variables se generan en razón directa de los volúmenes de operación y ventas. Para efectos de esta técnica se deben de clasificar como fijos o variables de acuerdo al comportamiento dentro del volumen de la producción.

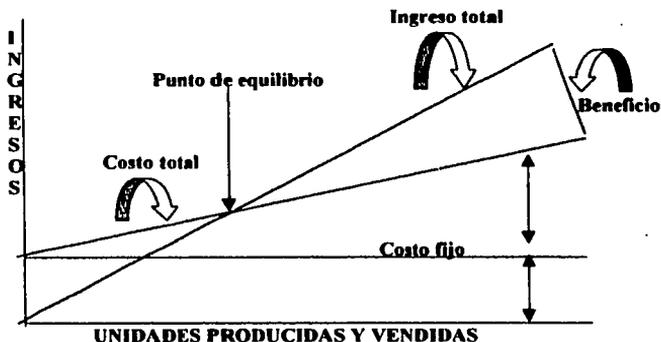
El Punto de Equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios y los costos fijos y los variables, es decir, en el momento en que el negocio no genera ni utilidad ni pérdida. Este constituye una importante referencia de la rentabilidad de la inversión.

La utilidad que aporta es que se puede calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse no incurriendo en pérdidas, sin que esto signifique que aunque haya ganancias éstas sean suficientes para hacer rentable el proyecto.

El punto de equilibrio se puede calcular en forma gráfica, como sigue:

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

ESQUEMA No. 5



FUENTE: Tomado de G; Baca Urbina, Evaluación de Proyectos. Análisis Administración del Riesgo, segunda edición México, pág. 177

En forma matemática, se entiende que los ingresos están calculados como el producto del volumen vendido por su precio, ingresos = $P \times Q$. Se designa por costos fijos a CF, y a los costos variables se designan por CV:

En el punto de equilibrio, los ingresos se igualan a los costos totales:

$$P \times Q = CF + CV$$

pero como los costos variables siempre son un porcentaje constante de las ventas, entonces el punto de equilibrio se puede definir matemáticamente como:

$$(\text{VOLUMEN DE VENTAS}) = \frac{\text{COSTOS FIJOS TOTALES}}{\left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES TOTALES}}{\text{VOLUMEN TOTAL DE VENTAS}} \right)}$$

O en forma general

PUNTO DE EQUILIBRIO = CF

$$1- \frac{(CV)}{PXQ}$$

2.1.4.3 Valor Presente Neto

“ Se le concibe como el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Cuando se hacen cálculos al pasar, en forma equivalente, dinero del presente al futuro, se utiliza la i de interés o de crecimiento del dinero, pero cuando se quiere pasar cantidades futuras al presente, se usa una tasa de descuento, llamada así por que descuenta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el presente, y a los flujos traídos al tiempo cero se les llama flujos descontados.

Sumando los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de valor equivalentes en este momento o tiempo cero. Es claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará como resultado que el VPN sea mayor que cero. Para calcular el VPN se utiliza el costo del capital o la tasa mínima aceptable de rendimiento.”⁹

2.1.4.4 Tasa Interna de Retorno

Debe calcularse comparando los ingresos y egresos que se generan durante la vida útil del proyecto, actualizado a tasas variantes de interés que reflejan la diferencia entre los flujos netos de inversión y producción igual a cero, representando el rendimiento del dinero invertido después de recuperar la inversión.

Para el cálculo de la tasa interna de retorno se requiere obtener primeramente un flujo de efectivo, el cual se forma de diferente manera dependiendo del tipo de evaluación de que se trate:

- Rentabilidad para el proyecto
- Rentabilidad del proyecto para el empresario

2.1.4.5 Rentabilidad para el Proyecto

En este caso se parte del supuesto de que el proyecto será financiado con recursos propios y/o financieros no importando el origen de los recursos.

⁹ G. Baca Urbina, Op.Cit., pág 220

Para fines de cálculo de impuestos, hay necesidad de considerar provisionalmente como costos de depreciación de los activos fijos y la amortización de las inversiones intangibles.

Si el proyecto ha sido financiado mediante préstamos, es necesario incluir los intereses de la deuda como costos y sustraerlos de los ingresos brutos hasta llegar, en forma secuencial, a la determinación de las utilidades o ganancias netas, desde el punto de vista contable. Es importante señalar que estas utilidades de ninguna forma constituyen los ingresos netos. A dichas utilidades hay que agregar las disponibilidades que, como se mencionó, habían sido apartadas provisionalmente con fines fiscales, de este modo, los ingresos netos quedan integrados por las utilidades netas después de impuestos, la depreciación de activo de capital, la amortización de activos intangibles y, en su caso, los intereses del crédito.

Así, el flujo de efectivo resulta de sumar algebraicamente los ingresos, las inversiones, los valores residuales, el incremento de capital de trabajo y la recuperación del mismo.

Integrado el flujo de efectivo para la vida del proyecto, se multiplica por los factores de actualización determinados, hasta encontrar un resultado negativo y un positivo en forma tal que nos permita interpolar los resultados.

Para obtener la Tasa de Rentabilidad Financiera se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = T1 + (T2 - T1) \frac{VPN1}{VPN1 - VPN2}$$

Donde:

T1= tasa de interés inferior

T2= tasa de interés superior

VPN1= valor presente neto positivo

VPN2= valor presente neto negativo

2.1.4.6 Rentabilidad para el Empresario

“ Cuando un empresario (s) no cuenta con recursos suficientes para financiar las inversiones del proyecto, recurre a la obtención de préstamos. El dinero tomado en préstamo trae aparejada una tasa fija de interés y solamente los beneficios que excedan a dicha tasa convenida corresponderán al empresario. Así el empresario espera recibir, por un lado, un atractivo rendimiento para su propia inversión y, por otro, un excedente derivado del uso de recursos ajenos, una vez cubierta sus obligaciones con sus acreedores. De este modo, la tasa de rentabilidad del proyecto en sí, es siempre inferior a la tasa de rentabilidad que el empresario obtiene.

Para calcular la tasa de rentabilidad del empresario, únicamente se considera como inversión, el monto de los recursos propios del productor.

La integración de los ingresos netos para la evaluación del empresario se componen a partir de las utilidades netas después del impuesto, sumándose las amortizaciones de activos intangibles y las depreciaciones de capital, restándose las amortizaciones al principal y los costos financieros.

Una vez calculados los ingresos netos para la evaluación desde el punto de vista del empresario, el resta del cálculo para obtener la TIR sigue el mismo procedimiento que para la evaluación del proyecto en sí.¹⁰

2.1.4.7 Análisis de Sensibilidad

El Análisis de Sensibilidad permite determinar la viabilidad de un proyecto con base en los flujos de efectivo que producirá durante su vida, el presupuesto de capital que se requerirá para llevarse y el tiempo en que se recuperará la inversión, además de establecer el riesgo que implica desarrollarlo.

" Si se compara la proyección de ingresos totales que se espera obtener a diferentes niveles de uso de la capacidad instalada con la previsión de costos totales anuales correspondientes a los mismos niveles, se obtiene un indicador que servirá de análisis de sensibilidad financiera del negocio ante variaciones en sus operaciones económicas."¹¹

En la formulación de proyectos es frecuente encontrar que los resultados económicos previsible dependerán de los valores asignados a las variables de los mercados de materias primas y productos, y a la eficiencia de los procesos. En tales casos, la supeditación de los resultados económicos previsible de la operación del negocio a valores preestablecidos de dichas variables que actúan como parámetros, da lugar a que los estudios carezca de flexibilidad, ya que no se incluyen los efectos que se derivarían de los cambios en los parámetros y condiciones establecidas al inicio.

El Análisis de Sensibilidad es una de las técnicas más empleadas para afrontar las situaciones expuestas, ya que mide cómo los valores esperados en un modelo financiero o de mercado serían afectados por cambios en la base de los datos para su formulación.

El beneficio máximo de este análisis es que provee de inmediato una medida financiera sobre las consecuencias de posibles errores de predicción.

Este estudio debe concluirse con proyecciones de las necesidades totales de capital durante todo el periodo analizado de la vida útil del proyecto y comprobarse la forma en que estas necesidades se van atendiendo implícitamente y se va evaluando la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

¹⁰ Hernández Jiménez Dalmasio, Metodología para la Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, México, 1985. pp 127-128

¹¹ G. Baca Urbina, Op Cit pp 234-235.

2.1.4.8 Otros Indicadores Económicos

2.1.4.8.1 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

Dentro de la inversión inicial, la composición está en términos de los porcentajes de aportación de capital de cada uno de los integrantes. Cada uno de ellos tiene un costo asociado al capital que aporte, y la nueva empresa tendrá un costo de capital propio. Antes de invertir, una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR). Pero existen inconsistencias de los elementos en los que debe basarse un individuo para fijar su propia tasa mínima.

Una forma de vincular esta tasa mínima es referenciarla con la tasa del mercado, en el caso de México la referencia es el mercado de CETES. Sin embargo, bajo situaciones dudosas del comportamiento económico, la referencia debe ser el índice inflacionario, pues esta tasa ofrece rendimientos reales sobre la inversión, más un premio o sobre tasa por arriesgar dinero en determinada inversión, puesto que al inversionista le interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más allá de haber compensado los efectos de la inflación. Es así como la tasa mínima aceptable de rendimiento debe ser:

$$\text{TMAR} = \text{Índice inflacionario} + \text{Prima de riesgo}$$

El índice inflacionario para calcular esta tasa, debe ser el promedio del índice inflacionario pronosticado para los próximos cinco años.

La sobre tasa dependerá del riesgo en que se incurra al hacer esa inversión, y del tipo de inversión.

El mercado de valores puede proporcionar indicadores valiosos sobre estas tasas. Otra referencia es el resultado del estudio del mercado; finalmente siempre que haya una mezcla de capitales (capital mixto) para formar una empresa, debe calcularse la tasa mínima aceptable de rendimiento como el promedio, en términos de ponderar las aportaciones, las tasas de préstamo y las tasas mínimas exigidas en forma individual por cada aportador.

2.2 Proceso Administrativo

Al concebirse una microempresa, en primera instancia se hace de manera empírica, es decir, se parte de una idea acerca de qué, cómo, cuándo y para quién producir. Cuando ésta idea pasa a la práctica entonces es necesario aplicar una serie de herramientas y pasos fundamentados en la ciencia administrativa, los cuales son conocidos como el proceso administrativo; que es el conjunto de pasos utilizados para alcanzar una meta trazada con anterioridad. Su aplicación correcta proporciona seguridad, eficiencia y un mínimo de errores en cualquier proyecto.

Las etapas de las que se compone el proceso administrativo son: Planeación,¹² Organización, Integración Dirección y Control.

¹² Para los fines del presente trabajo, los pasos de Previsión y Planeación se manejarán como complementarios

2.2.1 Planeación

Es el primer paso administrativo de un proyecto y sirve para conocer anticipadamente las situaciones futuras que pueden presentarse en una empresa, determinando de esta manera los principales cursos alternativos de acción, para facilitar el logro de los objetivos de la empresa.

La Previsión consta de 3 pasos principales, que son los siguientes:

- 1.- Fijar los objetivos o fines que se persiguen
- 2.- Investigar los factores positivos y negativos que intervienen para ayudar u obstaculizar el logro de los objetivos
- 3.- Coordinar los diversos cursos alternativos de acción, con el fin de escoger alguno de ellos y tomarlo como base en el desarrollo del plan.

Así, los objetivos representan las ideas de lo que se desea alcanzar en el futuro y suelen conocerse como metas o fines; y desde un principio deben ser fijados lo más claro y preciso posible puesto que todos los movimientos, procesos y recursos estarán enfocados hacia ellos.

Normalmente la fijación de los objetivos está en función de lo que pretendan lograr los dueños o empresarios del negocio.

Una vez terminada la Previsión, el paso complementario es la Planeación, ya que la Previsión es la base de ésta.

La Planeación consiste en establecer el curso concreto de acción que habrá de seguirse y determinar así las políticas, programas, procedimientos y presupuestos que se establecerán. Dentro de las políticas se determinarán las normas que regularán el funcionamiento de la microempresa, lográndose así una máxima optimización tanto en la producción como en el servicio que se pretenda dar.

2.2.2 Organización

“ Es la función administrativa que estructura, agrupa y edifica todas las labores a desarrollar por los grupos de trabajo en las áreas funcionales de la empresa en la forma más eficiente, a través del establecimiento de la delegación de autoridad, de las responsabilidades; mediante la cadena de mando y la determinación de elementos materiales necesarios, ayudando a realizar lo planeado previamente.”¹³

Una de las técnicas de la organización la forman los organigramas y se definen como “ la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa, sus relaciones, sus niveles de jerarquía y sus principales funciones que se desarrollan.”¹⁴

Otra de las herramientas con las que cuenta la organización es el manual de funciones y de operaciones que consiste en precisar las funciones y operaciones a realizarse y se conozcan

¹³ Villa Nueva Jorge, Administración Simplificada, Compañía General de Ediciones S.A., México 4ª Edición, pág. 51

¹⁴ Idem

plenamente los objetivos deseados; los objetivos se estructuran jerárquicamente por puestos, secciones, departamentos, divisiones y por la empresa en su totalidad.

2.2.3 Integración

Consiste en dotar a la empresa de todos los elementos que intervendrán en el desempeño de las funciones diseñadas por la organización. En la cual se selecciona, introduce, se asigna y se unifican los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para el funcionamiento de la empresa. Para su mejor funcionamiento cuenta con diversas técnicas administrativas como:

- a) Cartas de Organización que son la representación gráfica de una unidad de fuerza de trabajo.
- b) Comunicación, es la determinación de los canales y medios más adecuados para que fluya la información en todas las áreas de la empresa en forma oportuna y veraz.
- c) Selección de Personal, es la herramienta que busca descubrir, identificar y medir los rasgos personales del individuo, con el objeto de determinar si se adecua al puesto vacante.
- d) Análisis de Puestos, es la investigación de las labores desarrolladas en una unidad de trabajo específica e impersonal.
- e) La evaluación de Puestos, es la determinación de las funciones y el valor relativo de un puesto, en relación con los demás de la empresa y con el mercado de trabajo.
- f) Manuales de Organización, es el conjunto de labores o funciones; así como la determinación clara, ordenada y oportuna de los objetivos, políticas, coordinación, estructura orgánica y procedimientos a seguir en una empresa o división funcional.
- g) Diagramas de Operaciones, es la representación gráfica del sistema de trabajo que se sigue en una empresa a través de la secuencia lógica de las operaciones, revisiones, archivos, transporte y demoras.

Sólo se han mencionado las técnicas administrativas más importantes de acuerdo a nuestro juicio personal.

2.2.4 Dirección

“ Es la función que coordina por medio de las técnicas administrativas, vigila, evalúa, y corrige mediante la información emanada del control, proyecta y planea de acuerdo a las tendencias y necesidades actuales todas las actividades en las áreas funcionales de un negocio, resolviendo sus problemas inherentes por medio de toma de decisiones y por la aplicación de la autoridad y motivación del personal, guiando así a la empresa al logro de sus objetivos.”¹⁵

Tales técnicas son:

- a) La Toma de Decisiones que tiene como finalidad el logro de los objetivos fijados en las anteriores etapas y la buena relación entre todos los integrantes de la empresa.
Su clasificación de acuerdo con las funciones más comunes en los negocios, es la siguiente:
Departamento de producción
Departamento de compras
Departamento de ventas
Departamento de finanzas

¹⁵ Villa Nueva Jorge, Op Cit, pág. 133.

Departamento de personal

- b) Delegación de la Autoridad en la Administración. Es necesario delegar responsabilidades y autoridad para poder tener el control de todas las funciones del negocio, es decir la autoridad se delega y la responsabilidad se comparte. Existen varios tipos de autoridad como; autoridad jurídica, autoridad formal, autoridad operativa, autoridad lineal, autoridad funcional.
- c) Motivación de Personal, consiste en tener buenas relaciones con los subordinados y la dirección, tanto para solucionar los problemas, como para prevenirlos. Así mismo, considerar al individuo como parte de la organización con un trato justo y equilibrado.

2.2.5 Control

Consiste en los diferentes medios que nos permiten comparar los resultados estimados, a fin de corregir las desviaciones o vencer los obstáculos que se hubieren presentado en la realización de los programas.

El Control se utiliza como base informativa para los programas futuras de la empresa; tomando en cuenta que un control ideal es aquel que indica no solamente qué anda mal, sino dónde se encuentra la anomalía.

Existen diversos tipos de Control, entre los más importantes están:

- 1.- Control de Producción. El objetivo principal es que las operaciones de producción se lleven a cabo con eficiencia. Se controlan los tiempos, movimientos, órdenes, inspecciones, espacio y maquinaria ociosa.
- 2.- Control de Existencia. Se trata de evitar que se compren materias primas en exceso, o éstas sean insuficientes.
- 3.- Control de Ventas. Mide la eficiencia del departamento de ventas al comparar las cuotas de ventas y su capacidad de producción.
- 4.- Control de Costos. Indica las erogaciones de los elementos del costo: materiales, mano de obra y gastos indirectos; con esto se pueden tomar decisiones sobre el costo del producto, salarios y cambios del mercado.
- 5.- Control de Calidad. Su objetivo principal es probar las características del bien o servicio, comparándolas con los normas fijadas con el fin de suprimir defectos y desviaciones.
- 6.- Control de Personal. Ayuda a conocer los problemas del personal y estudia la elección para puestos vacantes.
- 7.- Control Financiero. Indica cómo se emplean los fondos del negocio comparativamente a los presupuestos; permite observar las necesidades de capital de trabajo y la situación financiera general de la empresa.

2.3 Marco legal

Para que un negocio exista como tal, debe realizar cotidianamente actos de comercio, entendidos éstos no como de simple compra-venta, sino como una gama infinita de posibilidades, las cuales se encuentran establecidas en el Código de Comercio:

Artículo 3o: " Se reputan en derecho comerciantes:

- I. Las personas que tienen capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su actividad ordinaria;
- II. Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;
- III. Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

Artículo 4o: Las personas que accidentalmente, con o sin establecimiento fijo, hagan alguna operación de comercio, aunque no sean en derecho comerciantes. Quedan, sin embargo, sujetas por ellas a las leyes mercantiles. Por tanto, los labradores y fabricantes, y en general todos los que tienen plantados almacén o tiendas en alguna población para expendio de los frutos de su finca, o de los productos ya elaborados de su industria o trabajo, sin hacerles alteración al expendierlos, serán considerados comerciantes en cuanto concierne a sus almacenes o tiendas.

Artículo 5o: Toda persona que según las leyes comunes es hábil para contratarse y obligarse, y a quien las mismas leyes no prohíben expresamente la profesión del comercio, tienen capacidad legal para ejercerlo.¹⁶

Por otro lado el Código Fiscal de la Federación establece como actividad empresarial las siguientes:

- 1.- Las comerciales, son las que de conformidad con las leyes federales tienen ese carácter.
- 2.- Las industriales, entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas.
- 3.- Las agrícolas, que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- 4.- Las ganaderas, consistentes en la cría y engorda de ganado, aves de corral y animales, así como la primera enajenación de sus productos que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- 5.- Las de pesca, que incluyen la cría, cultivo, fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce, así como la captura y extracción de las mismas y la primera enajenación de estos productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- 6.- Las silvícolas, referentes al cultivo de los bosques o montes, así como la cría, conservación, restauración, fomento y aprovechamiento de la vegetación de los mismos y la primera enajenación de éstos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

Se considera empresa para efectos fiscales a la Persona Física o Moral que realice las actividades antes mencionadas.

¹⁶ Código de Comercio y Leyes Complementarias, Editorial Porrúa, México, 1999, pp 1-2

2.3.1 Personas Físicas

Para determinar si las Personas Físicas pueden establecerse como empresarios, ya señalamos las características que establece el Código de Comercio, así como el Código Fiscal, sin embargo es necesario precisar las disposiciones que señala el Código Civil para el D. F. en materia común y para toda la República en materia Federal; dicho ordenamiento señala que la capacidad jurídica de las personas físicas se adquiere con el nacimiento y se pierde con la muerte, y que el mayor de edad tiene facultad para disponer libremente su persona y bienes, salvo las limitaciones que establece la ley.

De acuerdo a lo anterior, cualquier Persona Física que legalmente pueda obligarse a contraer responsabilidades y tener derechos puede con libertad establecerse como empresario, es decir, crear su negocio, cumpliendo adicionalmente con las disposiciones del Código de Comercio.

2.3.2 Personas Morales

Es la asociación o agrupamiento de dos o más personas con fines empresariales.

Existen varias clases de Personas Morales: aquéllas que están reguladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles, y las que prevee la Ley General de Sociedades Cooperativas.

En términos generales, la Persona Física tiene mayor amplitud para hacer negocio al no tener que cumplir con toda la serie de obligaciones formales a que le obligaría una sociedad mercantil, ya que al ser su propio patrón, al mismo decide hasta dónde debe y puede comprometerse al realizar sus negociaciones.

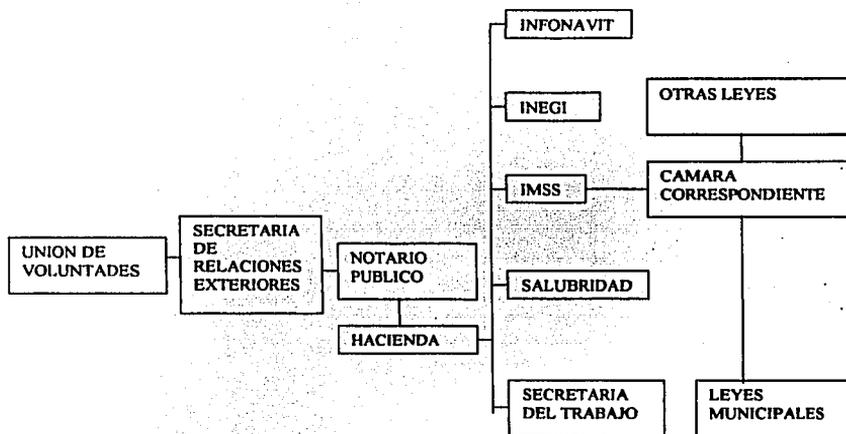
Para fines de este proyecto, y por las ventajas que reporta el trabajar como Persona Física, se llega a la decisión de funcionar bajo este régimen; evitando así trámites y costos innecesarios.

2.3.3 Permisos y Licencias

El establecimiento o constitución de un negocio requiere el cumplimiento de ciertos requisitos y trámites legales ante autoridades gubernamentales, privadas y sociales. El esquema No. 6 muestra algunas de las dependencias y leyes a las que se deben acudir y consultar respectivamente:

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

ESQUEMA No. 6



Fuente: Elaboración propia en base al. Manual de Introducción a la Integración de Microempresas, Centro de Materiales y Prototipos Didácticos del Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica. (CONALEP) pág. 78

Como el presente trabajo es la creación de una microempresa (Restaurante), solamente se mencionarán los trámites que se necesitan cubrir para iniciar las actividades de la microempresa comercial o de servicios.

De acuerdo al Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña, y Mediana Empresa, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de la Dirección General de Promoción Industrial y Minera, ha establecido la ventanilla única de gestión que brinda a los particulares los servicios de orientación y gestoría de los trámites que requieran las diversas dependencias federales y estatales para la constitución y operación cotidiana de las empresas.

2.3.4 Requisitos para Obtener la Cédula de Microempresa

- a) Ser Persona Física
- b) Desarrollo de una actividad comercial, industrial y de servicios
- c) Original y copia fotostática del acta de nacimiento (en caso de Persona Física)
- d) Original y copia fotostática del acta constitutiva de la empresa una vez que ya está constituida (en caso de ser Persona Moral).
- e) El plano de ubicación de las instalaciones, maquinaria y equipo, almacén, área de la instalación del gas.
- f) Llenar el formulario único para la obtención de la cédula de microempresa
- g) Copia de registro oficiales con que cuente (licencia del uso específico del suelo, copia del acta constitutiva).

2.3.5 Trámites para la Apertura del Negocio

- * Licencia de uso de suelo
- * Constancia de seguridad y operación
- * Autorización de planos para las instalaciones eléctricas
- * Autorización para las instalaciones de gas
- * Obtención del R.F.C., libros de contabilidad y dotación de etiquetas de código de barras
- * Licencia de funcionamiento
- * Manifiesto de residuos peligrosos
- * Evaluación del impacto ambiental

Los formatos a continuación son las muestras de las solicitudes para la apertura de un negocio.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

66

 GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda
Registro de los Planes y Programas de Desarrollo Urbano

Solicitud de certificación de zonificación para uso específico

Fecha de Ingreso: _____

Folio No. _____

Esta solicitud se formula bajo protesta de decir verdad, por lo tanto, si los informes o declaraciones proporcionados por el particular resultan falsos, se aplicarán las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se conduzcan con falsedad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables. La actuación administrativa de la autoridad y la de los interesados se sujetará al principio de buena fe (Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal.- Art. 32)

UBICACIÓN DEL PREDIO O INMUEBLE

Calle _____ No. Of. _____ Manzana _____ Lote _____
Cordón _____ Poblado _____ Código Postal _____
Delegación _____

USO (S) DEL PREDIO O INMUEBLE

1. Uso(s) actual(es) _____

Sup. total del predio _____ m² Sup. total construida _____ m²

2. Uso(s) solicitada(s) _____

Superficie ocupada por uso _____

MOTIVO POR EL QUE SE SOLICITA EL TRÁMITE

Construcción Regularización
Apertura Escrituración Otros (s) _____

Croquis de localización



Zonificación _____
Plano No.: _____
Zonificó: _____
Diciemen: _____
Programa Parcela de Desarrollo Urbano
para la Delegación: _____
N.C. o R. _____
Denidad: _____ hab/ha
Lote Tipo: _____ M2
Inteldad de Uso: _____ V.A.T.
Diciemino: _____

Indicar el nombre de las calles que limitan la manzana, medidas del frente y linderos del predio, así como las distancias de sus extremos a las esquinas. (Elaborar el croquis a tinta y regla)

Nombre del Solicitante o del Representante Legal

Nombre _____
Domicilio _____
Se identifica con _____
Firma _____ Tel (s) _____

Sello de Recepción

Llevar esta forma a máquina o letra de molde con tinta en original y presentarla ante la oficina correspondiente junto con el comprobante de pago de derechos

 Para uso exclusivo del Distrito Federal

Acuse de recibo del trámite
Datos del solicitante o Representante Legal

Nombre _____
Domicilio _____
Se identifica con _____
Firma _____ Tel (s) _____

Sello de Recepción

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
Secretaría de Gobierno
Delegación _____

Expedición de licencia de funcionamiento
para establecimiento mercantil

México D.F. a _____ de _____ de 19 _____

FOLIO _____

Bajo protesta de decir verdad, si los informes o declaraciones proporcionados por el particular resultan falsos, se aplicarán las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se conduzcan con falsedad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables. La actuación administrativa de la autoridad y la de los interesados se sujetará al principio de buena fe (Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal.-Artículo 32)

DATOS DEL INTERESADO

Nombre o razón social _____
Domicilio para oír y recibir notificaciones Calle _____ No _____
Colonia _____ Delegación _____ C.P. _____
R.F.C. _____ Teléfono _____ Nacionalidad _____

Personas autorizadas para oír y recibir notificaciones en términos de la Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal.-Artículo 42

Autorización de la Secretaría de Gobernación No. (sólo en caso de extranjeros) _____

Solicitud de inscripción al Padrón del Impuesto sobre Nóminas No. y fecha (en su caso) _____

ÚNICAMENTE PERSONAS MORALES

Escritura constitutiva No. _____ Notario No. _____ Entidad federativa _____

Datos de su inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio Fecha _____ Folio _____

Datos del representante legal

Nombre _____ Poder notarial No. _____

Notario No. _____ Entidad federativa _____ R.F.C. _____

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO MERCANTIL

Denominación o nombre comercial _____

Domicilio Calle _____ No. _____

Colonia _____ Delegación _____ C.P. _____

Teléfono _____ Superficie en m² _____

Giro principal que solicita _____

Giro complementarios que manifiesta _____

Cuenta con estacionamientos Propio Rentado Servicio de acomodadores de vehículos

Aforo (en su caso) _____ Superficie a ocupar (en su caso) _____ Número de habitaciones (en su caso) _____

Documento con el que se acredita el legal uso del suelo (especificar) _____

Presentar en original y copia
Llevar a máquina o letra de molde, con tinta negra

PARA USO OFICIAL
Este formato es gratis

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

68

Concepto (según los artículos 210 y 211 del Código de Comercio del Distrito Federal)

Cuotas

1.- Derechos por la expedición de funcionamiento con venta de bebidas alcohólicas

2.- 25% Del valor catastral de la superficie que en el establecimiento se destina a la venta de bebidas alcohólicas

Determinación del valor catastral			
m ² Suelo o terreno	Valor unitario por m ²		Valor del suelo
X		A	
m ² de construcción	Valor unitario por m ²		Valor de la construcción
X		B	
Tipo	Clase	Antigüedad	
			C
<small>Valor catastral de la superficie que en el establecimiento se destina a la venta de bebidas alcohólicas</small> 25 % De la cantidad señalada en el cuadro C			

3.- Derechos por la revalidación anual de la licencia de funcionamiento con venta de bebidas alcohólicas

4.- Derechos por la expedición de permisos para la venta de bebidas alcohólicas

5.- Derechos por la verificación anual del cumplimiento de los requisitos que en el Distrito Federal exigen las disposiciones jurídicas correspondientes

1.- Total de derechos

2.- Subsidio (en su caso)

3.- Sanción

TOTAL A PAGAR
(A + B + C, en su caso)

CLAVE (para uso de la Tesorería)

Código y concepto	Banco de caja P.C.	Función de cobro
07.60	LICENCIAS Y PERM. P/EXP.BEB.	260
03.61	LICENCIAS Y PERM. P/EXP.BEB.	261
03.62	LICENCIAS Y PERM. P/EXP.BEB.	262
03.63	LICENCIAS Y PERM. P/EXP.BEB.	263
03.71	LICENCIAS Y PERM. P/EXP.BEB.	197

Certificado de caja

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Vista buena de seguridad y operación o autorización de uso y ocupación _____

El establecimiento se ubica a menos de 200 m de alguna escuela de educación básica Si No

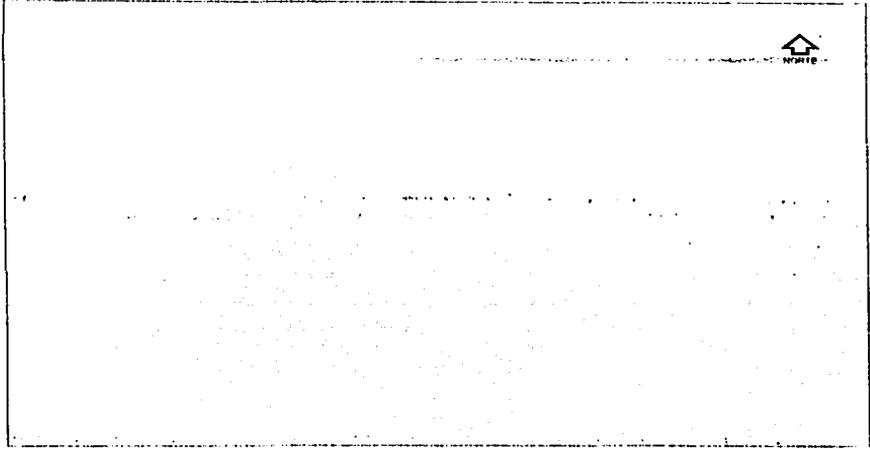
Documentos con el que se acredite (en el caso de clubes privados) _____

Área mínima de terreno _____ m²

Inscripción mínima en catastro \$ _____

UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO MERCANTIL

Clave el nombre de todas las calles que limitan la manzana, distanciar en metros del establecimiento, con las dos esquinas más próximas, medidas de fachada, frentes, muros de cerramiento y numeración (solo para el caso de calles nuevas y viejas)



Affidavit bajo protesta de decir verdad, que con motivo del funcionamiento de mi establecimiento mercantil, cumplo con lo dispuesto por los siguientes ordenamientos que me resultan aplicables:

- 1. Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal
- 2. Ley de Protección Civil para el Distrito Federal
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____
- 6. _____
- 7. _____
- 8. _____

1. Ley para el Fomento y el fortalecimiento de la participación ciudadana en el Distrito Federal - Artículo 16, FR, 19, 20, 21

REQUISITOS

1. El representante legal debe haber sido inscrito en el registro mercantil y su inscripción debe estar vigente al momento de presentarse a firmar.
2. El representante legal debe ser el titular de un patrimonio móvil.
3. Acto notarial de fe de verificación que acredite que el representante legal es el titular de un patrimonio móvil de Obra o de un patrimonio móvil, en el caso de estar inscrito en el Registro Mercantil, según sea el caso, y original y copia certificada para el caso (*).
5. Constancia que acredite la identidad de los datos de los socios o miembros de una de las sociedades o personas, según sea el caso, con el respectivo registro que al que para que se pretende ejercer esta prestación en el lugar de que se trata. (Copia simple y original o copia certificada para el caso (*)).
6. Acta de la Junta Directiva o de la Junta General de Accionistas o de los socios o miembros de una de las sociedades o personas, en el caso de que se trate de una sociedad o persona, en la que se acredite la representación que le resulta aplicable a los efectos del funcionamiento del giro.

FINANCIAO:

1. En el caso de las personas físicas, con excepción de la del artículo 16 de la Ley para el Fomento y el fortalecimiento de la participación ciudadana en el Distrito Federal, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).
2. En el caso de las personas físicas que no estén inscritas en el Registro Mercantil, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).
3. En el caso de las personas físicas que no estén inscritas en el Registro Mercantil, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).
4. En el caso de las personas físicas que no estén inscritas en el Registro Mercantil, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).
5. En el caso de las personas físicas que no estén inscritas en el Registro Mercantil, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).
6. En el caso de las personas físicas que no estén inscritas en el Registro Mercantil, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).
7. En el caso de las personas físicas que no estén inscritas en el Registro Mercantil, el solicitante que necesite la personalidad del representante legal, como ejemplo de fe de verificación original y copia certificada para el caso (*).

VIGENCIA

En caso de...

Interesado	Representante legal (en su caso)
Firma	Firma
Recibió	
Nombre	Firma
Cargo	Firma



CIUDAD DE MÉXICO

Sello de recepción

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN



**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Aviso de declaración de apertura para establecimiento mercantil

México D.F. a _____ de _____ de 19 _____

FOLIO _____

Bajo protesta de decir verdad, si los informes o declaraciones proporcionados por el particular resultan falsos, se aplicarán las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se conduzcan con falsedad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables. La actuación administrativa de la autoridad y la de los interesados se sujetará al principio de buena fe (Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal.- Art. 32)

DATOS DEL INTERESADO

Nombre o razón social _____

Domicilio para oír y recibir notificaciones Calle _____ No. _____

Colonia _____ Delegación _____ C.P. _____

R.F.C. _____ Teléfono _____ Nacionalidad _____

Personas autorizadas para oír y recibir notificaciones en términos de la Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal.- Artículo 42

Autorización de la Secretaría de Gobernación No. (sólo en caso de extranjeros) _____

Solicitud de inscripción al Padrón del Impuesto sobre Nóminas No. y fecha (en su caso) _____

ÚNICAMENTE PERSONAS MORALES

Escritura constitutiva No. _____ Notario No. _____ Entidad federativa _____

Datos de su inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y de Comercio

Fecha _____ Folio _____

Datos del representante legal

Nombre _____ Poder notarial No. _____

Notaria No. _____ Entidad federativa _____ R.F.C. _____

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que con motivo del funcionamiento de mi establecimiento mercantil, cumplo con lo dispuesto por los siguientes ordenamientos que me resultan aplicables:

1.- Reglamento de construcciones para el Distrito Federal

2.- Ley de Protección Civil para el Distrito Federal

3.- _____

4.- _____

5.- _____

6.- _____

7.- _____

8.- _____

FUNDAMENTO JURÍDICO

1.- Ley para el Funcionamiento de Establecimientos Mercantiles en el Distrito Federal - Artículos 42, 43, 44, 45, 46, y 47

REQUISITOS

1.- El interesado estará obligado a acompañar el formato de aviso de declaración de apertura como único documento, según sea el caso:

- Constancia de zonificación de uso de suelo, o

- Licencia de uso de suelo, o

- Constancia de acreditación de uso de suelo por derechos adquiridos, a fin de acreditar el legal uso de suelo

VIGENCIA

Indefinida

Interesado

Representante legal
(en su caso)

Firma

Firma

Recibió

Nombre _____

Cargo _____

Firma



CIUDAD DE MÉXICO

Sello de recepción

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

73

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO MERCANTIL

Denominación o nombre comercial _____
Dominio Calle _____ No. _____
Colonia _____ (Origenación) _____ C.P. _____
Teléfono _____ Superficie en m² _____
Circ. principal que manifiesta _____ Otros complementarios _____
Fecha de inicio de actividades _____
Actuamiento con el que se justifica el legal uso del suelo (especificar) _____
Categoría jurídica bajo la que se posee el inmueble: Propiedad Arrendamiento Comodato Otro Especificar _____
Datos del documento con que lo acredita _____
Superficie del establecimiento en m² _____ Área autorizada (en su caso) _____
Indicar si el establecimiento se ubica a menos de 200 m de algún centro escolar de educación básica: Sí No
Cuenta con estacionamiento: Propio Rentado Servicio de acomodadores Ninguna

UBICACION DEL ESTABLECIMIENTO MERCANTIL

Clasificar el nombre de todas las calles que limitan la manzana, distancias del establecimiento con las dos esquinas más próximas, medidas de frente o frentes, medidas interiores y orientación (elaborar croquis con tinta negra y roja)





GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda
Delegación

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Expedición de licencia o permiso para la fijación,
instalación o colocación de anuncios

México D.F. a _____ de _____ de 19 _____

FOLIO

Bajo protesta de decir verdad, si los informes o declaraciones proporcionados por el particular resultan falsos, se aplicarán las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se conduzcan con fealdad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables. La actuación administrativa de la autoridad y la de los interesados se sujetará al principio de buena fe (Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal - Art. 32)

DATOS DEL INTERESADO

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____
Calle _____ No. _____ Colonia _____
Delegación _____ C.P. _____ Teléfono _____

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (EN SU CASO)

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____
Calle _____ No. _____ Colonia _____
Delegación _____ C.P. _____ Teléfono _____

DATOS DEL INMUEBLE O PREDIO DONDE SE VA A FIJAR, INSTALAR, COLOCAR, AMPLIAR O MODIFICAR EL ANUNCIO

Calle _____ No. _____ Colonia _____
Delegación _____ C.P. _____

DATOS DEL DIRECTOR RESPONSABLE DE OBRA (EN SU CASO)

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____ No. de registro _____
Calle _____ No. _____ Colonia _____
Delegación _____ C.P. _____ Teléfono _____

DATOS DE LOS CORRESPONSABLES (EN SU CASO)

Corresponsable en Seguridad Estructural _____ No. de registro _____
Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____ C / SE _____
Corresponsable en instalaciones _____
Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____ C / I _____

Nombre

Conceptos por los que se cubren las cuotas (Artículo 212 del Código Financiero del Distrito Federal)	Cuotas por permisos, por una función no mayor de 120 días	Cuota por licencia, por cada año de vigencia	Número de años de licencia solicitada	Total a pagar (RxC en su caso)	CLAVE (para uso de la tesorería)		
					Capítulo y concepto	Bolón de caja P.C.	Función de cobro
I - Anuncios cuyo contenido se transmita a través de pantalla electrónica	\$	\$		\$	03.54	Licencias y permisos de anuncios	254
II - Anuncios cuyo contenido se despliegue a través de una sola cartulina, vista o pantalla excepto electrónica	\$	\$		\$	03.55	Licencias y permisos de anuncios	255
III - Anuncios cuyo contenido se despliegue a través de dos o más cartulinas, vistas o pantallas, excepto electrónicas	\$	\$		\$	03.56	Licencias y permisos de anuncios	256
IV - Anuncios colocados o instalados sobre elementos fijos o sencillos que formen parte del mobiliario urbano, por cada elemento de mobiliario urbano	\$	\$		\$	03.57	Licencias y permisos de anuncios	257
1.- Total de derechos				\$			
2.- Subsidio (en su caso)				\$			
3.- Sanción				\$			
TOTAL A PAGAR (1-2+3)				\$			

Certificación de caja

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

FUNDAMENTO JURIDICO

- 1 - Reglamento de Anuncios para el Distrito Federal - Artículo 51 fracciones I a la VI
 2 - Manual de Procedimientos para la Recepción y Expedición de Licencias de Anuncios

REQUISITOS

I - Licencia o permiso para la fijación, instalación o colocación de anuncios		SI	NO
1 -	Tratándose de personas naturales el documento con el que se acredite su constitución y personalidad de quien la representa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 -	Fotografías a color de 7 x 9 cm de la perspectiva completa de la calle y de la fachada del inmueble	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 -	Fotografía, dibujo, croquis o descripción que muestre su forma, dimensiones, colores, texto, y demás elementos que constituyen el mensaje publicitario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 -	Materiales de que estará constituido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 -	Lugar de ubicación expresando la clasificación de la zona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En su caso:			
-	Proyecto estructural	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Memoria de cálculo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Responsiva del director responsable de obra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Responsiva del corresponsable en seguridad estructural	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Responsiva del corresponsable en instalaciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Visto bueno del Fideicomiso del Centro Histórico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Permiso del Instituto Nacional de Bellas Artes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Contrato de arrendamiento o la autorización escrita para colocarlo (copia simple)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Documentación que acredite las autorizaciones a que se refiere el Artículo 9 del Reglamento de Anuncios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Sistema de iluminación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Dictámen de la comisión mixta de dictámen y consulta de anuncios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

REQUISITOS

II - Licencia para la ejecución de obras de ampliación y modificación de anuncios		SI	NO
1 -	Proyecto de obras de ampliación y modificación (copia simple)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 -	Memoria descriptiva del proyecto a ejecutar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 -	Licencia vigente (copia simple)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En su caso:			
-	Responsiva del director responsable de obra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Responsiva del corresponsable de la obra en seguridad estructural	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Responsiva del corresponsable en instalaciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Proyecto estructural	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Memoria de cálculo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Visto bueno del Fideicomiso del Centro Histórico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	Permiso del Instituto Nacional de Bellas Artes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ANUNCIO

Zona o corredor en que se ubica el inmueble o predio según los planos de zonificación

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> CHA Centro Histórico perímetro A | <input type="checkbox"/> PC Patrimonio cultural |
| <input type="checkbox"/> P Prohibida | <input type="checkbox"/> H Habitacional |
| <input type="checkbox"/> I Industrial | <input type="checkbox"/> CS Comercial y servicios |
| <input type="checkbox"/> UR Uso restringido | <input type="checkbox"/> CP Corredor prohibido |
| <input type="checkbox"/> CC Corredor comercial | <input type="checkbox"/> CR Corredor restringido |

77

Solicitud de anuncio

- Licencia o permiso para la fijación, instalación o colocación de anuncios
- Licencia para la ejecución de obras de ampliación y modificación de anuncios

B. CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DEL ANUNCIO

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Denominativo | <input type="checkbox"/> Propaganda | <input type="checkbox"/> Mixto |
| <input type="checkbox"/> En barda o tapial | | <input type="checkbox"/> Colgantes |
| <input type="checkbox"/> En vitrieras o escaparates | | <input type="checkbox"/> Autosoportados |
| <input type="checkbox"/> En cortinas metálicas | | <input type="checkbox"/> Pintados |
| <input type="checkbox"/> En marquesinas | | <input type="checkbox"/> Integrados |
| <input type="checkbox"/> En muros laterales de acceso | | <input type="checkbox"/> En azotea |
| <input type="checkbox"/> En toldos | | <input type="checkbox"/> En muros laterales |
| <input type="checkbox"/> Adosados | | |
| <input type="checkbox"/> Sin iluminación | <input type="checkbox"/> Con iluminación | |
| <input type="checkbox"/> Con iluminación interior | <input type="checkbox"/> Con reflectores | |
| <input type="checkbox"/> Con luz intermitente | <input type="checkbox"/> Con tubos gas neón | |
| <input type="checkbox"/> Sistemas mecánicos | <input type="checkbox"/> Sistemas electrónicos | |
| <input type="checkbox"/> Sistemas hidráulicos | | |

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

C. DESCRIPCIÓN DEL ANUNCIO

Materiales _____

Dimensiones: largo _____ altura _____ espesor _____

Altura sobre el nivel de banqueta _____

Saliente máxima _____

Texto _____

Esta solicitud no prejuzga sobre los derechos de propiedad ni constituye autorización de usos del suelo del inmueble, motivo de la solicitud y se expide sobre datos proporcionados exclusivamente por el propietario o poseedor, el director responsable de obra o los corresponsables, bajo su estricta responsabilidad

 Firma del propietario
 o poseedor

 Firma del director
 responsable de obra

 Firma del corresponsable
 en seguridad estructural

 Firma del corresponsable
 en instalaciones

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Interesado

Representante legal
 (en su caso)

 Firma

 Firma

Recibió

Nombre _____

Cargo _____

 Firma



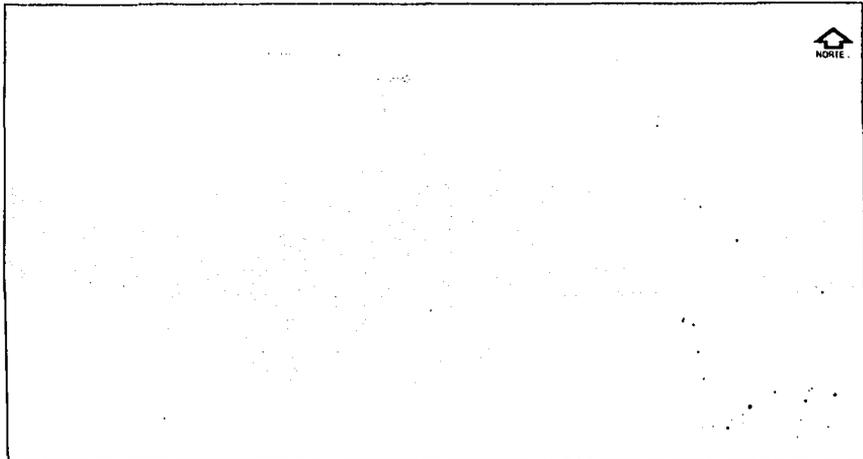
CIUDAD DE MÉXICO

Sello de recepción

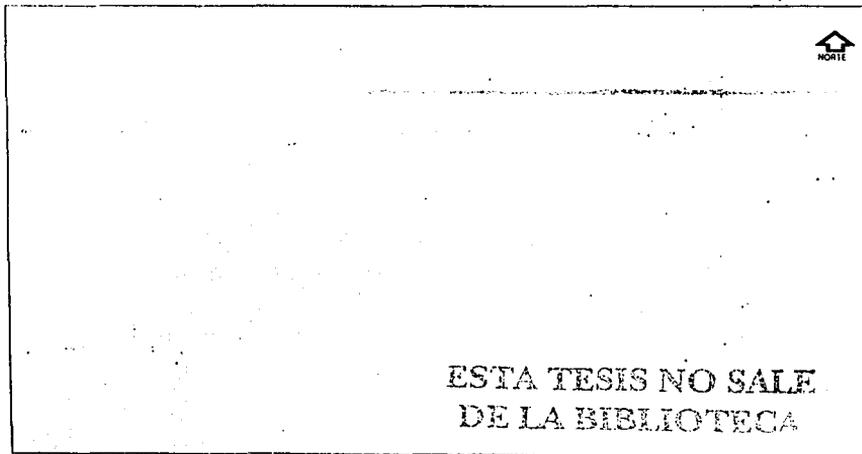
**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CROQUIS DE LOCALIZACION

Nombre de todas las calles que limitan la manzana, distancia de las dos esquinas desde los linderos del predio, medida de frente o frentes, orientación y superficie en metros cuadrados (elaborar croquis con tinta negra y regla)



**CROQUIS O DIBUJO DEL ANUNCIO
(Incluyendo el texto)**



**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Esta licencia o permiso de anuncio se otorga en virtud de haber cubierto todos los requisitos de acuerdo a las características generales del anuncio (A) y de las características particulares del anuncio (B) solicitadas, así como la descripción del anuncio (C)

80

Se informa al propietario y al director responsable de la obra, que de no llevar a cabo los trabajos para la fijación, instalación o colocación de anuncios, en el plazo concedido para los mismos, podrá solicitar prórroga presentando original y copia de este documento

Licencia No. _____	Fecha de expedición _____
Permiso No. _____	Fecha de vencimiento _____

Elaboró	
Nombre _____	_____
Cargo _____	Firma _____

Autorizó	
Nombre _____	_____
Cargo _____	Firma _____



1° PRÓRROGA DE LICENCIA DE ANUNCIO

Se otorga la prórroga de licencia de anuncio No. _____ con una vigencia de _____ días contados a partir del día _____ de _____ de 19 _____

Elaboró	
Nombre _____	_____
Cargo _____	Firma _____

Autorizó	
Nombre _____	_____
Cargo _____	Firma _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MANIFESTACIÓN DE TERMINACIÓN DE OBRA

Con fecha _____ de _____ de 19 _____, se da aviso de la terminación de obra que

ampara la licencia de anuncio No _____

expedida el _____

manifestando así mismo haber cumplido estrictamente con todas y cada una de las disposiciones que para el caso se establecen en el Reglamento de Anuncios y el Manual Normas Técnicas para la Fijación, Instalación, Identificación, Conservación, Reparación o Retiro de Anuncios para el Distrito Federal y demás ordenamientos legales vigentes aplicables en la materia.

Propietario o poseedor

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____

Director responsable de obra (en su caso)

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____

No. de registro _____

Conresponsable en seguridad estructural (en su caso)

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____

No. de registro _____

Conresponsable en instalaciones (en su caso)

Apellido paterno _____ Apellido materno _____ Nombre (s) _____

No. de registro _____

SIN TEXTO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Existe una forma de apertura más rápida y fácil, que consiste en un Certificado de Acreditación de Uso del Suelo por Derechos Adquiridos; este certificado lo poseen aquellos arrendadores cuyo local en alquiler siempre ha sido utilizado para el giro de Restaurantes y/o Comida. Por lo general lo ofrecen a través de un arreglo monetario junto con el monto del alquiler.

El formato de este Certificado es el siguiente:

CERTIFICADO DE USO DEL SUELO POR DERECHOS ADQUIRIDOS

REQUISITOS

- FORMULARIO DEPIDAMENTE REQUISITADO
- BOLETA PREDIAL ACTUALIZADA
- IDENTIFICACION OFICIAL
- PAGOS DE DERECHOS CORRESPONDIENTES DE TESORERIA

A DOCUMENTACION FISCAL

- ALTA DE HACIENDA
- LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO O DECLARACION DE APERTURA
- ESCRITURAS DEL PREDIO O INMUEBLE
- DECLARACIONES ANTE LA SHCP ANUALES O TRIMESTRALES AÑO CON AÑO HASTA LA FECHA O PAGOS PROVINCIALES DE IMPUESTOS O CUOTAS OBRERO PATRONALES A LOS IMES VISTO BUENO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS O LICENCIA SANITARIA DE LA SECRETARIA DE SALUD (RECUERDE QUE LA ACREDITACION DE ESTOS DERECHOS PRESCRIBEN POR FALTA DE CONTINUIDAD EN EL USO DEL INMUEBLE POR MAS DE UN AÑO DE MANERA NO JUSTIFICADA)

B DOCUMENTACION TECNICA

- PLANOS ARQUITECTONICOS
- LICENCIA DE CONSTRUCCION
- AVISO DE TERMINACION DE OBRA O AUTORIZACION DE USO Y OCUPACION O EN CASO AUTORIZACION DE FUSION O SUBDIVISION
- CONTRATOS DE ABASTECIMIENTO DE MANERA CONTINUA DE HIDRAMIENTO REGISTRADOS ANTE LA TESORERIA, MANIFESTACION, LIQUIDACION DE ABASTECIMIENTO
- ESCRITURAS DEL PREDIO O INMUEBLE (RECUERDE QUE LA ACREDITACION DE ESTOS DERECHOS PRESCRIBEN POR FALTA DE CONTINUIDAD EN EL USO DEL INMUEBLE POR MAS DE UN AÑO DE MANERA NO JUSTIFICADA)

SI SE TRAMITA A NOMBRE DE OTRA PERSONA:

- CARTA PODER SIMPLE FIRMADA ANTE DOS TESTIGOS, CON APEGO AL ARTICULO 42 DE LA LEY DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVO
- COPIAS LEGIBLES DE LAS IDENTIFICACIONES OFICIALES DE QUIEN OTORGA EL PODER Y DE QUIEN LO RECIBE

SI FUESE PERSONA MORAL:

- ACTA CONSTITUTIVA DESTACANDO AL ADMINISTRADOR O REPRESENTANTE LEGAL

CUANDO LA DOCUMENTACION SE DEBERA PRESENTAR EN ORIGINAL Y COPIA SIMPLE PARA SU COTEJO, LOS ORIGINALES SERAN DEVUELTOS AL MOMENTO DE COTEJAR SUS DOCUMENTOS, EN LA VENTANILLA NO 3 DEL REGISTRO DE LOS PLANES Y PROGRAMAS DE DESARROLLO URBANO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



SECRETARIA DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA
 Registro de los Planes y Programas de Desarrollo Urbano

Ciudad de México

VOLANTE DE TRAMITE
 CP CE CDA REGISTRO DE LOS PLANES Y PROGRAMAS



SECRETARIA DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA
 Registro de los Planes y Programas de Desarrollo Urbano

Ciudad de México

VOLANTE DE TRAMITE
 CP CE CDA REGISTRO DE LOS PLANES Y PROGRAMAS

FECHA DE INGRESO _____
 FOLIO NUMERO _____

UBICACION _____

ACTIVIDAD O USO SOLICITADO _____

SOLICITANTE _____

FECHA DE INGRESO _____
 FOLIO NUMERO _____

UBICACION _____

ACTIVIDAD O USO SOLICITADO _____

SOLICITANTE _____

C. CIUDADANO
 PARA RECOGER SU CERTIFICADO

- 1º ACUDA A LA VENTANILLA 4 Y PRESENTE.
- 1.1 VOLANTE DE TRAMITE ORIGINAL.
- 1.2 ORIGINAL Y FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION VIGENTE (CREDENCIAL ELECTOR O PASAPORTE).
- 2º SI USTED ES GESTOR O REPRESENTA A OTRA PERSONA, ACUDA A LA VENTANILLA 4 Y PRESENTE.
- 2.1 VOLANTE DE TRAMITE ORIGINAL.
- 2.2 ORIGINAL Y FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION OFICIAL VIGENTE (CREDENCIAL ELECTOR O PASAPORTE).
- 2.3 CARTA PODER DEBIDAMENTE REQUISITADA.
- 2.4 ORIGINAL Y FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION OFICIAL VIGENTE DEL SOLICITANTE (CREDENCIAL DE ELECTOR O PASAPORTE).

EN CASO DE INCUMPLIR CON ALGUNO DE ESTOS DOCUMENTOS NO SE LE PODRA ATENDER, POR LO QUE LE SUPLICAMOS NO OLVIDARLOS.

ATENTAMENTE

DIRECCION DEL REGISTRO DE LOS PLANES Y PROGRAMAS DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA.

[RECIPIO]

NOMBRE Y FIRMA

SELLO

C. CIUDADANO
 PARA RECOGER SU CERTIFICADO

- 1º ACUDA A LA VENTANILLA 4 Y PRESENTE.
- 1.1 VOLANTE DE TRAMITE ORIGINAL.
- 1.2 ORIGINAL Y FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION VIGENTE (CREDENCIAL ELECTOR O PASAPORTE).
- 2º SI USTED ES GESTOR O REPRESENTA A OTRA PERSONA, ACUDA A LA VENTANILLA 4 Y PRESENTE.
- 2.1 VOLANTE DE TRAMITE ORIGINAL.
- 2.2 ORIGINAL Y FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION OFICIAL VIGENTE (CREDENCIAL ELECTOR O PASAPORTE).
- 2.3 CARTA PODER DEBIDAMENTE REQUISITADA.
- 2.4 ORIGINAL Y FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION OFICIAL VIGENTE DEL SOLICITANTE (CREDENCIAL DE ELECTOR O PASAPORTE).

EN CASO DE INCUMPLIR CON ALGUNO DE ESTOS DOCUMENTOS NO SE LE PODRA ATENDER, POR LO QUE LE SUPLICAMOS NO OLVIDARLOS.

ATENTAMENTE

DIRECCION DEL REGISTRO DE LOS PLANES Y PROGRAMAS DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA.

RECIPIO

NOMBRE Y FIRMA

SELLO

PARA EL SOLICITANTE
 USO EXCLUSIVO DEL G.D.F.

PARA EL EXPEDIENTE
 USO EXCLUSIVO DEL G.D.F.

TESIS CON
 FALTA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

84



Ciudad de México

GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda
Dirección General de Desarrollo Urbano
Dirección del Registro de los Planes y Programas
de Desarrollo Urbano

Solicitud de Certificado de Acreditación de Uso del Suelo por Derechos Adquiridos

Fecha de Ingreso: _____

Folio No. _____

El interesado declara bajo protesta de decir verdad, por lo tanto, si los informes o declaraciones proporcionados por el particular no fueran veraces, se aplicaran las sanciones administrativas correspondientes, sin perjuicio de las penas en que incurran aquellos que se cometieran con falsedad de acuerdo con los ordenamientos legales aplicables. La actuación administrativa de la autoridad y la de los interesados se sujeta al principio de buena fé (Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal, art. 32.).

Ubicación del Predio o Inmueble

Calle	No. of.	Manzana	Lote
Colonia	Poblado	Codigo Postal	
Delegación		Cuenta Predial	

Usos del Predio o Inmueble

Tipo de Uso del Suelo por Acreditar _____			
El terreno se encuentra establecido desde _____			
Sup. Total del Predio	M2.	Sup. Total Construida	M2.
superficie ocupada por Uso			M2.

Trámite que va a realizar

Escripción	<input type="checkbox"/>	Escriutación	<input type="checkbox"/>	Otro(s)	
------------	--------------------------	--------------	--------------------------	---------	--

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

85

Croquis de localización



Incluir el nombre de las calles que limitan la manzana, medidas del frente y linderos del pedregal, así como las distancias de sus extremos a las esquinas. (Elaborar el croquis a tinta o regla)

Zonificación:

Versión 1982: _____

Versión 1987: _____

Plano N°: _____

Zonificó _____

Datos del Solicitante o Representante Legal

Nombre: _____

Domicilio: _____

Se identifica con: _____

Firma: _____ Tel(s): _____

Sello de Recepción

Elaborar a la forma a máquina o letra de molde con tinta en original y presentarla ante la oficina correspondiente junto con el comprobante de pago de derechos.

La solicitud deberá ir acompañada de los requisitos y documentos que señalen las autoridades respectivas, a fin de acreditar el cumplimiento de sus derechos de uso del suelo anteriores a la entrada en vigencia de los Planes Parciales Departamentales de 1982, o en su caso de 1987.

La solicitud se tendrá por no presentada si la información proporcionada es incompleta o errónea.

Procedimiento exclusivo del G.D.F.

La Constancia de Acreditación de Uso del Suelo por Derechos Adquiridos será permanente.

2.3.6 Derechos

Los derechos y obligaciones que deben de cumplir los microempresarios tanto para Personas Físicas como Morales marcados por las instituciones conforme a la Ley son:

- Código Fiscal de la Federación (CFF): no pagar multas cuando se cumpla en forma espontánea algunas obligaciones fiscales, solicitar devolución de contribuciones indebidas y compensaciones de saldos a favor.
- Instituto Mexicano del Seguro Social(IMSS): registrarse o inscribir a sus trabajadores, solicitar devolución del importe de cuotas pagadas en exceso.
- Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT): Interponer recursos de inconformidad, solicitar devolución del importe de aportaciones pagadas en exceso.
- Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR.): solicitar la devolución del importe de las cuotas pagadas en exceso, no cubrir las cuotas por ausencias injustificadas del trabajador.

2.3.7 Obligaciones

- Código Fiscal de la Federación(CFF): llevar la contabilidad; solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes; presentar los avisos de cambio de domicilio fiscal.
- Instituto del Seguro Social (IMSS): registrarse e inscribir a sus trabajadores; llevar sus nóminas y permitir las inspecciones y visitas domiciliarias.
- INFONAVIT: inscribirse e inscribir a sus trabajadores; efectuar aportaciones y realizar los descuentos a sus trabajadores en sus salarios.
- SAR: cubrir las cuotas relativas al seguro de retiro; dar información a las instituciones de crédito y proporcionar al trabajador copia de sus aportaciones.

Después de haberse analizado la estructura y metodología básica del Proceso Económico-Financiero y Administrativo para la creación de una microempresa; en el siguiente capítulo se aplicarán todos los aspectos teóricos expuestos para el logro de los objetivos del trabajo y el Cálculo de las Ganancias; el Punto de Equilibrio; el Tiempo de Recuperación de la Inversión; la Forma de Pago del Financiamiento; y el Cálculo de la Inversión Total entre otros aspectos importantes.

CAPITULO III

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO III

ESTUDIO DE CASO: CREACION DE UNA MICROEMPRESA: RESTAURANTE DE COMIDA MEXICANA EN LA DELEGACION POLITICA AZCAPOTZALCO, D.F. 1999.

En el presente capitulo se desarrollará la estructura y metodología básica de la evaluación de proyectos de inversión, con el fin de analizar la rentabilidad o pérdidas según sea el caso de la microempresa proyectada.

Los objetivos específicos de esta capitulo son:

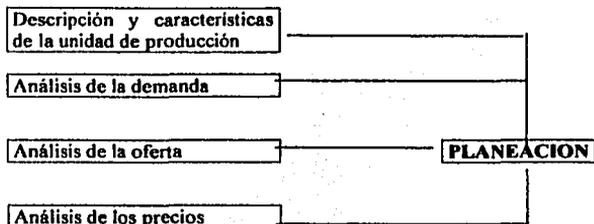
- a) Demostrar que el proyecto es aplicable de acuerdo a las inversiones iniciales,
- b) Determinar el tiempo razonable en que pueda ser recuperada la inversión inicial
- c) Obtención de utilidades y su reinversión.

Para conseguir estos objetivos se desarrollarán las siguientes actividades:

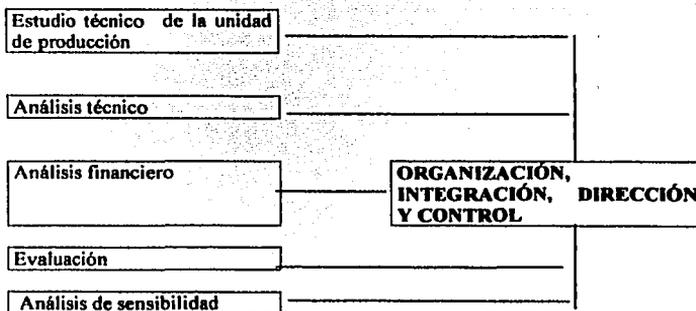
- Delinear las características del mercado englobando oferta, demanda y precio del servicio ofrecido
- Concebir y describir la Macro, Microlocalización, la estructura técnica y organizacional de la unidad de estudio
- Desarrollar la evaluación financiera con el fin de :
 - conseguir la optimización, funcionamiento y resultados
 - identificar y solucionar, en la medida de lo posible, los problemas que hacen menos rentable el proyecto
 - encontrar los tiempos de recuperación de la inversión
- Proyectar el funcionamiento y rendimiento de la microempresa, tomando en cuenta variables como aumento de la demanda , crecimiento de la competencia, inflación durante un lapso de 5 años (1999-2004).

Para efectos de este trabajo, (ya se especificó en los capitulos anteriores) se combinarán los dos tipos de procesos con los que se manejará este proyecto: el Económico y el Administrativo; como no pueden separarse se tratarán de la siguiente manera:

ESQUEMA No 7



ESQUEMA No 8



3.1 Estudio del Mercado y Planeación del Proyecto

Siguiendo el concepto de Estudio del Mercado y de Planeación se inicia la investigación necesaria para la apertura y funcionamiento del negocio, en este caso un restaurante, y atendiendo a un plan de trabajo, se principia la exposición del proyecto con:

3.1.1 Análisis de la Oferta

Azcapotzalco además de sus antecedentes que se remontan a la época prehispánica, tiene en muchas de sus localidades una gran historia de sabores, cultura y tradiciones, que se refleja en la gastronomía de sus restaurantes, mesones y neverías.

De acuerdo a la información proporcionada por el INEGI, en los tres últimos censos económicos y de servicios, el comportamiento de la rama ha sido el siguiente:

CUADRO 1

Año	1989	1994	1999
1989	1.1	1.1	1.1
1994	1.1	1.1	1.1
1999	1.1	1.1	1.1

Fuente: Elaboración propia, con base en: INEGI, Distrito Federal. Resultados Definitivos X y XI censos Económicos 1989, 1994 y 1999.

* Utilizando la fórmula de Tasa Medio de Crecimiento: $TMC = \frac{m}{n} - 1 \times 100$

Como se puede apreciar en el cuadro, la rama restaurantera ha tenido un crecimiento en los últimos 10 años de 6.1% con un promedio anual de .61% aproximadamente .

Vistos como generadores de empleos, los números indican un aumento de 8.37% en 10 años, con un promedio anual de .837%.

Estas cifras son un claro indicador de que la rama presenta un crecimiento sostenido, lo cual debe tomarse muy en cuenta para los fines del presente proyecto.

Por lo que respecta al análisis conjunto del comportamiento de la rama con las de mayor participación económica en la delegación, se tiene los siguientes datos:

La de mayor aportación para el año de 1999 en el rubro de servicios es la dedicada a los de "Servicios de Reparación y Mantenimiento" con 1,615 unidades económicas censadas y una producción bruta total de \$ 350,282.8 miles de pesos (datos de 1994).

El segundo lugar lo ocupa precisamente la de "Restaurantes y Hoteles" con 1,575 unidades económicas censadas y una producción total bruta de \$ 182,015.7 millones de pesos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En tercer sitio está "Servicios Profesionales, Técnicos, Especializados y Personales" con 973 unidades económicas censadas y una producción bruta total de \$ 635,686.7 miles de pesos.(Ver Cuadro Económico de INEGI)

UNIDADES ECONOMICAS CENSADAS, PERSONAL OCUPADO, REMUNERACIONES, PRODUCCION BRUTA TOTAL E INSUMOS TOTALES, Y VALOR AGREGADO DE LOS SECTORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA SEGUN SUBSECTOR 1988-1993

SECTOR Y SUBSECTOR	UNIDADES ECONOMICAS CENSADAS	PERSONAL OCUPADO TOTAL PROMEDIO	REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL REMUNERADO (Miles de pesos)	PRODUCCION BRUTA TOTAL a/ (Miles de pesos)	INSUMOS TOTALES (Miles de pesos)	VALOR AGREGADO (Miles de pesos)
SERVICIOS COMUNALES Y SOCIALES; HOTELES Y RESTAURANTES; PROFESIONALES, TECNICOS Y PERSONALES. INCLUYE LOS SERVICIOS A LA AGRICULTURA, GANADERIA, CONSTRUCCION, TRANSPORTES, FINANCIEROS Y COMERCIO	6 014	26 099	465 267.6	1 424 836.8	696 208.7	829 827.2
92 SERVICIOS EDUCATIVOS, DE INVESTIGACION, MEDICOS, DE ASISTENCIA SOCIAL Y DE ASOCIACIONES CIVILES Y RELIGIOSAS	700	3 236	62 155.7	148 570.7	71 728.1	74 842.6
93 SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO, CULTURALES, RECREATIVOS Y DEPORTIVOS	72	278	6 025.5	27 651.2	7 294.9	20 356.3
94 SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO, CULTURALES, RECREATIVOS Y DEPORTIVOS	72	278	6 025.5	27 651.2	7 294.9	20 356.3
95 SERVICIOS PROFESIONALES, TECNICOS, ESPECIALIZADOS Y PERSONALES. INCLUYE LOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	973	10 123	285 373.3	635 686.7	197 809.9	437 876.8
96 SERVICIOS DE REPARACION Y MANTENIMIENTO	1 615	6 406	82 888.8	350 282.8	184 727.4	165 555.4
97 SERVICIOS RELACIONADOS CON LA AGRICULTURA, GANADERIA, CONSTRUCCION, TRANSPORTES, FINANCIEROS Y COMERCIO	79	1 538	27 421.1	82 628.8	28 631.7	55 997.1

a/ En manufacturas se refiere a la Producción Bruta Total, mientras que en comercio se refiere a los Ingresos Totales Derivados de la Actividad y en servicios a los Ingresos Brutos Totales.

b/ Excluye los servicios financieros.

FUENTE: Para 1988 INEGI, *Cuadro Federal, Resultados Definitivos; XIII Censo Industrial, Censos Económicos 1988.*

INEGI, *Cuadro Federal, Resultados Definitivos; X Censo Comercial y X Censo de Servicios, Censos Económicos 1988.*

Para 1993: INEGI, *Cuadro Federal, XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, Censos Económicos 1994.*

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Los demás ramas de servicios existentes en la Delegación tienen una participación económica menos significativa que las anteriores.

Por lo que se puede concluir que atendiendo a las cifras reportadas de restaurantes censados, se localizan un gran número de ellos repartidos a lo largo de la extensión territorial de la zona, lo cual indica a primera vista que existe una demanda real para este tipo de establecimientos y actividad. En cuanto a ingreso, representan una fuente constante y de gran peso, ya que son 26 ramas de servicios en total, y la restaurantera ocupa el tercer sitio entre ellas.

3.1.1.1 Servicio Ofrecido

El servicio ofrecido comprenderá la elaboración de desayunos, almuerzos, comida corrida, comida a la carta, postres, acompañada de líquido: refrescos, agua, cerveza.

El horario de funcionamiento será de Lunes a Sábado de 9:00-23:00 hrs y Domingo de 9:00-7:00 hrs.

La capacidad instalada estará planeada para 55 personas en un sólo tiempo en el local, y la elaboración de alimentos se proyecta para 100 servicios diarios aproximadamente.

La jornada de trabajo se realizará escalonada, dependiendo de horarios establecidos para cada tipo de servicio.

La persona encargada de la elaboración de alimentos trabajará un horario de ocho horas, de 9:00-16:00 hrs diario, lo que daría un total de 56 hrs a la semana.

Los meseros tendrán un horario repartido de 9:00-15:00 y de 15:00-21:00 hrs diario, a excepción de Domingo que sería un solo turno de 9:00-16:00 hrs. El total de horas trabajadas a la semana sumarian 79.

Las personas auxiliares (limpieza, lavatrastes) trabajarán por 4 hrs al día, haciendo un total de 28 hrs semanales.

El resultado final será una capacidad instalada para 700 servicios semanales con una jornada de 163 hrs.

3.1.1.2 Competencia

Uno de los factores primordiales para la subsistencia y crecimiento de cualquier negocio lo representa la competencia, ya que si servicios y precios no están en equilibrio con los demás establecimientos, esto es un posible factor de fracaso y/o riesgo.

Tomando en cuenta lo anterior, dentro de un perímetro de 1km a la redonda los restaurantes que se localizarían son:

Nicos (comida mexicana)
 El Bajío (comida mexicana)
 Chano y Chon (comida mexicana)
 Vips (comida internacional)
 Fonda Los Primos (comida corrida)
 Restaurante Marbella (comida italiana)
 4 locales de antojitos mexicanos (sopes, quesadillas, tacos)

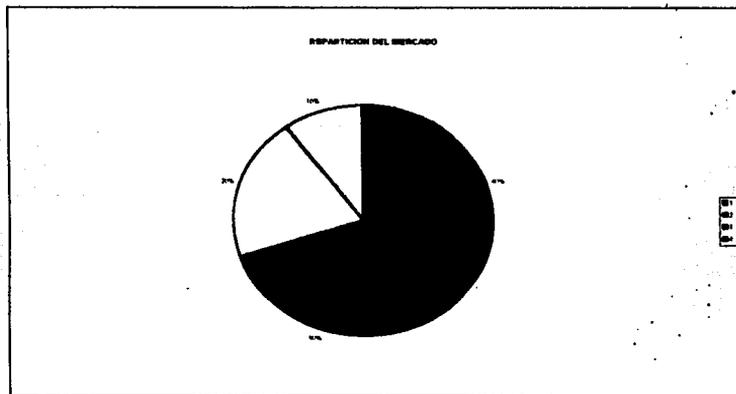
TESIS CON FALLA DE ORIGEN

De los anteriores establecimientos, los que manejan una carta de servicios casi idéntica a la que se ofrecería en platillos y precios son Nicos y la Fonda Los Primos.

Los restantes manejan además de alimentos el servicio de bebidas y botanas; así, el porcentaje de competencia cambiaría en razón a la preferencia del consumidor y la ocasión.

La distribución del mercado entre los establecimientos existentes y el proyectado quedaría de la siguiente forma:

GRAFICA No. 1



- 1: 40% del Mercado destinado para Restaurante Vips
- 2: 30% del Mercado destinado para Restaurante Nicos
- 3: 20% del Mercado destinado para Fonda Los Primos y Restaurante proyectado
- 4: 10% del Mercado destinado para los 4 locales de Antojitos Mexicanos

La distribución se elaboró de acuerdo al número total de demanda potencial, al número de competidores existentes en una periferia de 1 km a la redonda y conforme a la capacidad instalada que posee cada una de los establecimientos anteriormente mencionados.

3.1.1.3 Análisis de la Competencia

A nivel microlocalización existen otros oferentes del servicio, sin embargo cada una de ellos tiene características específicas desde su capacidad instalada, el tipo de servicio que ofrecen, incluyendo calidad, precio y horario de comidas.

A continuación se presenta un listado de direcciones y horarios que manejan:

Restaurante Vips: comida en general, Av. Cuitláhuac # 3338, esq. Calzada Camarones, horario de servicio: Lunes a Domingo 8:00-23:00 hrs

El Bajío: comida mexicana, Av. Cuitláhuac # 2709, Col. Obrera Popular, horario de servicio Lunes a Domingo de 10:00-19:00 hrs.

Mesón Taurino: cortes de carne. Miguel Lerdo de Tejada # 14 A y B, horario de servicio Lunes a Domingo 11:00-24:00 hrs.

Nicos: comida mexicana, Av. Cuitláhuac # 3102 esq. Clavería, Col. Clavería, horario de servicio Lunes a Sábado de 8:00 a 19:00 hrs.

Los primos: comida casera, calle Pirámides y Norte 79-A, Col. Clavería, horario de servicio Lunes a Viernes de 10:00 a 17:00 hrs.

De los anteriores, son tres los establecimientos que representarían una competencia real, el siguiente cuadro proporciona un análisis de sus características principales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 2

ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

	Empresa Proyectada	Restaurante Nuevo	Restaurante Existente	Valor
Capacidad instalada	120 comensales	Mayor	Ligeramente Menor	Mayor
% de penetración en el mercado	20%	30%	10%	47%
Servicio	Almuerzo, Comida, Cena	Mayor	Ligeramente menor	Mayor
Horario	12 horas de servicio día, comida y alcohol	Igual	Menor	Menor
Calidad	Rapidez Higiene Presentación	Ligeramente menor Igual Igual	Igual Igual Ligeramente menor	Mayor Igual Menor
Precio	Precios accesibles a la zona	Mayor	Igual	Mayor

Fuente: Elaboración propia, con base: datos de investigación de campo.

• Los rangos se medirán con los siguientes parámetros: Mayor (que la empresa proyectada), igual, ligeramente menor, inferior.

3.1.2 Análisis de la Demanda

Para realizar un cálculo de las cantidades del servicio que se demandarían, será necesario tomar en cuenta los datos acerca de población total, el ingreso per capita, la demanda potencial y la demanda real.

Las cifras reportan lo siguiente:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 3

ANALISIS DE LA DEMANDA

Cobertura Cobertura	Actividad	Personas	Distribución Distribución
\$1,061 Hbs	\$1,021 Hbs	138	\$10,401 Hbs

Fuente: Elaboración propia, con base en: INEGI. Cuaderno Estadístico Delegacional Azcapotzalco

* Con base al salario mínimo: \$34.45

Analizando los datos, la cifra de demanda real se obtiene de acuerdo a los porcentajes asignados en la distribución del mercado entre la competencia.

La meta a alcanzar en los servicios ofertados serían los 138 habitantes. Esta cantidad podría verse aumentada en un lapso de 3 años.

El ingreso que se pretenderá captar será de \$114,098.40 de acuerdo al ingreso promedio que percibe la población de la zona.

3.1.2.1 Variación de la Demanda

En el caso específico de esta microempresa, la demanda sufriría una variación de tipo estacional; ya que en determinadas épocas se presentaría un descenso muy marcado en el consumo.

Estas épocas serían:

- Semana Santa
- Vacaciones de verano
- Navidad y año Nuevo

Este descenso deberá ser considerado en el ingreso total de ventas anuales, ya que el monto final se vería afectado por este hecho. Así mismo, sería una base en la cantidad de materia prima que se comprará y en la cantidad de servicio (comidas) ofrecidas.

3.1.3 Análisis de los Precios del Servicio

Los precios de los diferentes servicios (desayunos, comidas corridas, comidas a la carta etc.) se basarán en el costo de las materias primas y en el libre juego de la oferta y demanda de la rama por que si se fijarán sin tomar en cuenta a los competidores se correría el riesgo de elevar el precio del servicio y no lograr las ventas deseadas; por otro lado, si se bajarán los precios de los platillos se

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

generaría una pérdida. Por estas razones el precio del servicio se determinará bajo el Sistema de Mercado de la Competencia Perfecta.

Los precios que maneja la competencia se reportan en el cuadro siguiente:

CUADRO 4

ANALISIS DE LOS PRECIOS DEL SERVICIO

Restaurante	Servicio	Precio
Nicos	Comida a la carta	10.00
Fonda Los Primos	Comida corrida	8.00
Vipa	Comida corrida	8.00

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la información anterior, los precios fijados para los servicios que ofrecerá el establecimiento serán:

CUADRO 5

PRECIOS DEL SERVICIO

Servicio	Precio
Comida corrida	8.00
Comida a la carta	10.00

Fuente: Elaboración propia

3.2 Estudio Técnico, Organización e Integración

Como el proyecto estará basado en el Proceso Económico-Administrativo, este punto es la etapa en donde se integrarán todos los elementos; se tomarían decisiones, se prevenirán los posibles problemas que se enfrentarían y se verificará si la microempresa es rentable o no.

3.2.1 Analisis Técnico de la Unidad de Servicio

En los siguientes incisos a partir de aquí, se proyectarán en forma cuantitativa y cualitativa los recursos físicos, humanos y monetarios necesarios para la implementación y puesta en marcha del proyecto; de acuerdo a las necesidades que el propio servicio requiera.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.1.1 Descripción y Características de la Microempresa

El restaurante se creará para satisfacer una necesidad existente en el mercado, debido a la proliferación de pequeños negocios en la periferia; así como también por el tipo de consumidores que existen en el área, que por su trabajo, actividades y horarios requieren de un servicio de comida rápido, eficiente y a precio accesible; y por otro lado, como una forma de auto empleo.

El proyecto se ubicará dentro de la rama de Restaurantes y por su tamaño se clasificará como "micro". Su comportamiento se desarrollará en el Sistema de Mercado de Competencia Perfecta, es decir, sus precios se establecerían por la libre regulación que ejercerá la competencia; su entrada y salida no estará obstaculizada por barreras gubernamentales ni por sus competidores más grandes.

Las instalaciones, así como mobiliario y equipo con que abrirá, serían las requeridas para este tipo de servicio, su uso generará una depreciación que está ya fijada en el sistema fiscal tributario.

Lo mismo se aplicará para la mano de obra necesaria, su número sería de 8 elementos que se registrarán por el salario mínimo del año en cuestión, aunado a las obligaciones que marca la ley (2% sobre nómina, inscripción al IMSS, SAR, INFONAVIT).

La inversión inicial del proyecto correrá a cargo de 2 socios únicos, uno de los cuales trabajará como Gerente General y Supervisor del negocio y el otro sólo será un socio pasivo que recibirá su parte de inversión inicial más un porcentaje de las utilidades.

El proyecto cumplirá así con el Régimen de Persona Física y las obligaciones específicas que marca la Ley Fiscal.

La unidad proyectada proporcionará siempre y antes que nada un servicio que obligará a cubrir los estándares y normas de seguridad y calidad establecidos por la Secretaría de Salubridad, cuyo cumplimiento será supervisado y constatado en forma periódica.

Por la parte contable, sus presupuestos estarán en base cero, ya que es una microempresa que inicia actividades, y no cuenta con una historia que registre y reporte un comportamiento previo.

Sus registros contables comenzarán a partir de su primer año de funcionamiento y para este caso en particular, se proyectarán a partir de su año de inicio y apertura hasta un plazo de 5 años futuros aproximadamente y bajo un supuesto económico de "ceteris paribus" en cuanto a indicadores económicos principales.

Así, a nivel particular, la función del proyecto sería:

BRINDAR UN SERVICIO DE COMIDA CORRIDA MEXICANA A LA COLONIA CLAVERIA, DELEGACIÓN AZCAPOTZALCO.

* Manteniéndose todo constante.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.2.1.2 Macrolocalización

De acuerdo a los estudios realizados, el proyecto se pretende ubicar en la Delegación Azcapotzalco; por las razones siguientes:

- a) Debido a la configuración territorial tan amplia de la región, existiría una gran demanda potencial para el servicio
- b) La existencia de la Reserva Industrial Vallejo, también influiría en la demanda
- c) Los diversos sitios culturales y deportivos garantizarán la afluencia de consumidores
- d) Todo lo anterior ha hecho que la zona cuente con la infraestructura necesaria para la rama
- e) Existiría un flujo constante de personas en un horario que abarca de las 8:00 hrs a las 23:00 hrs
- f) Los requisitos para la apertura y el funcionamiento que solicitan las autoridades de la Delegación Política serán accesibles de cubrir
- g) Dentro de la localidad se ubica una zona de abastecimiento amplia y económica para las materias primas de que requerirá el negocio. (Antiguo Rastro de Ferrería)
- h) Por la misma demanda gastronómica que se presenta en el lugar, se tendrá la posibilidad de una mayor diversidad en la oferta
- i) Las estadísticas demuestran que la rama ha presentado un crecimiento sostenido

(Ver Mapa No 3 para la Macrolocalización)

3.2.1.3 Microlocalización

De acuerdo a las investigaciones que se realizaron, el lugar idóneo para la ubicación del microrestaurante será la colonia Clavería, entre las calles de Heliópolis, Allende, Norte 81-A y Av. Camarones.

Se escogió esta ubicación porque en la zona circundante están ubicadas instituciones bancarias (BANAMEX, BANCOMER, SANTANDER), el parque llamado "De la China", la glorieta de Camarones, mercado "Clavería", 2 gasolineras, panadería, diversos locales comerciales que abarcan giros como: paleterías y helados, abarrotes, gimnasio; así como varios talleres mecánicos, refaccionarias automotrices, 1 casa de materiales para la construcción.

Todos los anteriores establecimientos contratan empleados y trabajadores; y por otro lado, los residentes de la colonia y los alrededores representarían la demanda real.

La microlocalización quedaría de la siguiente manera : (Ver Mapa No. 4)

MAPA No. 4



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Como se puede apreciar en el Mapa, las vías de comunicación que cruzan por la zona elegida son grandes avenidas: Cuiláhuac, Calzada Camarones, Heliópolis, Salónica; lo que garantizará el acceso y salida rápida y fácil tanto vehicular como peatonal.

Si se toma Av. De las Granjas, en 15 minutos aproximadamente se llega al antiguo rastro de Ferrería; el cual será una fuente importante de suministros alimenticios (pollo, carne de res, puerco, frutas y legumbres) con precios económicos.

3.2.1.4 Calendarización de Actividades para la Apertura

Para tener un mejor manejo de los tiempos y actividades a desarrollar en el microrestaurante se tendrá que elaborar un análisis. La apertura del negocio se calculará, de acuerdo a todas las actividades a realizar en tres meses; como se especifica en el cronograma siguiente:

CUADRO 6

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividad	Mes 1				Mes 2				Mes 3			
	SE M1	SE M2	SE M3	SE M4	SE M1	SE M2	SE M3	SE M4	SE M1	SE M2	SE M3	SE M4
Trabajo manual para adaptación del local	X	X	X	X								
Permisos y registros	X	X	X	X								
Compra de mobiliario y equipo					X	X						
Instalación de equipos					X	X	X					
Instalación del mobiliario								X	X			
Planificación de mano y materias primas								X	X			
Planificación de funcionamiento del local y del personal									X			
Selección y contratación de personal										X	X	X
Abastecimiento de materias primas												X
Publicidad y volanteo										X	X	
Periodo de prueba de funcionamiento												X
Apertura												X

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.2 Capacidad de Funcionamiento de la Microempresa

Los requerimientos para la instalación y adaptación del microrestaurante en 1999 de albañilería, herrería, electricidad, plomería y contrataciones comprenderán un total de \$39,943.00 y con 23 días para su terminación contemplando mano de obra y material.

La información detallada se maneja en los cuadros a continuación:

3.2.2.1 Requerimientos de Instalación

CUADRO 7

ALBAÑILERÍA (Incluye material y mano de obra)

Tipo de instalación	Costo requerido	Tiempo de instalación
Barrido de paredes con estuco a 1/2	4,247.00	2 días
Barrido de paredes con estuco y cemento	2,000.00	2 días
Finado de pisos	1,000.00	1 día
TOTAL	7,247.00	4 días

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8

HERRERÍA (incluye material y mano de obra)

Tipo de instalación	Costo requerido	Tiempo de instalación
Cortinas metálicas de acero y vidrios con cerradura de seguridad	2,415.00	2 días
Perfiles de aluminio de cubierta a la intemperie	2,000.00	1 día
Armadura para losa	2,000.00	1 día
TOTAL	6,415.00	4 días

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 9

ELECTRICIDAD
(Incluye mano de obra y material)

Tipo de instalación	Costo aproximado \$	Tiempo de instalación
Instalación de corriente trifásica (ramaleo)	7,728.00	4 días
Conexión de switch, apagadores, contactos, tableros	1,000.00	2 días
Instalación de lámparas Empotradas al techo	4,347.00	2 días
Contrato de apertura del servicio	450.00	1 día
TOTAL	13,525.00	10 días

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 10

PLOMERÍA
(incluye materia y mano de obra)

Tipo de instalación	Costo aproximado \$	Tiempo de instalación
Tubería para gas y tanque estacionario de 300 lbs	3,830.00	2 días
Conexión directa del gas en la cocina y parrilla	193.00	1 día
TOTAL	4,023.00	3 días

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 11

CONTRATACIONES

Concepto	Cantidad	Valor
Abastecimiento de equipo	1	6.000,00
Instalación de equipo	1	6.000,00
Instalación de mobiliario	1	6.000,00
Instalación telefónica	1	6.000,00
TOTAL		24.000,00

Fuente: Elaboración propia

3.2.2.2 Abastecimiento de Mobiliario y Equipo

La elección del equipo requerido es uno de los factores más importantes para el inicio de operaciones en cualquier negocio, en virtud de los elevados egresos que pueden representar y de las limitadas opciones de financiamiento, aspectos que influyen de manera importante en el éxito o fracaso del negocio.

Una de las primeras decisiones al elegir el equipo se relaciona con el grado de flexibilidad o adaptación deseada. El mobiliario y equipo se pueden clasificar como de propósito general o de propósito especial. Los de propósito general son los más flexibles y utilizados en la actualidad; los de propósito especial son diseñados para un solo trabajo y efectúan operaciones específicas.

En su mayoría, el mobiliario y equipo que se utilizará en el restaurante será de propósito general por las características del servicio.

A continuación se proporciona el equipo mínimo para este tipo de negocio:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 12

MOBILIARIO DE COCINA

1. Fregadero	De acero	1	1
2. Fregadero	De cerámica	1	1
3. Fregadero	De plástico	1	1
4. Fregadero	De otros materiales	1	1
5. Fregadero	De otros materiales	1	1
6. Fregadero	De otros materiales	1	1
7. Fregadero	De otros materiales	1	1
8. Fregadero	De otros materiales	1	1
9. Fregadero	De otros materiales	1	1
10. Fregadero	De otros materiales	1	1
11. Fregadero	De otros materiales	1	1
12. Fregadero	De otros materiales	1	1
13. Fregadero	De otros materiales	1	1
14. Fregadero	De otros materiales	1	1
15. Fregadero	De otros materiales	1	1
16. Fregadero	De otros materiales	1	1
17. Fregadero	De otros materiales	1	1
18. Fregadero	De otros materiales	1	1
19. Fregadero	De otros materiales	1	1
20. Fregadero	De otros materiales	1	1
21. Fregadero	De otros materiales	1	1
22. Fregadero	De otros materiales	1	1
23. Fregadero	De otros materiales	1	1
24. Fregadero	De otros materiales	1	1
25. Fregadero	De otros materiales	1	1
26. Fregadero	De otros materiales	1	1
27. Fregadero	De otros materiales	1	1
28. Fregadero	De otros materiales	1	1
29. Fregadero	De otros materiales	1	1
30. Fregadero	De otros materiales	1	1
TOTAL		30	30

Fuente: Elaboración propia

¹⁷ Proporcionados por los proveedores de bebidas

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

107

CUADRO 15

DECORACION DEL INTERIOR

Nombre y cantidad	Descripción	Costo (en pesos)
3 Cuadros alegóricos	Bodegones y litografías artesanales	3,000.00
1 T.V.	A color de 24"	3,796.00
9 Plantas colgantes	Diferentes especies de sombra	290.00
TOTAL		7,886.00

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 16

OTROS

Nombre y cantidad	Descripción	Costo (en pesos)
1 Caja registradora	Computarizada comercial	1,932.00
1 Equipo de sonido	Minicomponente	1,864.00
300 Hojas de papelería	Con logotipo	932.00
1 Servicio de volantes promocional	Contrato por 7 días	1,898.00
12 Uniformes	En algodón, blancos y negros con logotipo	2,400.00
1 Servicio de lavandería	Uso semanal	696.00
2 Extinguidores	Tipo estándar	966.00
1 Botiquín de primeros auxilios	Con material médico para emergencias	158.00
TOTAL		10,846.00

Fuente: Elaboración propia

El total de todo el requerimiento de mobiliario y equipo para el microrestaurante será de \$68,745.00 lo que representará uno de los costos más fuertes para la inversión.

De acuerdo al servicio que proporcionará el restaurante, se tendrán que cotizar las materias primas con las que se elaborarán los diferentes platillos.

En los cuadros siguientes se mencionan el tipo de productos, su costo y los tiempos de compra de acuerdo a su utilización.

3.2.2.3 Abastecimiento de Materias Primas

CUADRO 17

VERDURAS ¹⁸

Tipo	Cantidad kg-pas	Costo aproximado Kg-pas S	Diarie	Costo S	
				Semestral	Anual
Jitomate	7	7.50	52.50		1,575.00
Tomate	1	3.80	3.80		114.00
Cebolla	1	4.50	4.50		135.00
Zanahoria	3	3.50		10.50	42.00
Papas	5	4.00	20.00		600.00
Elote	12	3X3.50		14.00	420.00
Chicharo	3	4.00		12.00	40.00
Pepino	5	3.00		15.00	60.00
TOTAL			80.80	515.00	2,994.00

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 18

LEGUMBRES

Tipo	Cantidad kg-pas	Costo aproximado Kg-pas S	Diarie	Costo S	
				Semestral	Anual
Cilantro	1	4.00		4.00	12.00
Frijoles	2	2.00		1.00	12.00
Arroz	2	2.00		1.00	12.00
Tronco	1	4.00		4.00	12.00
TOTAL			8.00	9.00	37.00

Fuente: Elaboración propia

¹⁸ * Los proveedores serán Central de Abastos y Antiguo Rastro de Ferrería.

** La forma de pago será en efectivo e inmediata.

CUADRO 19

ESPECIES

Tipo	Cantidad kg/par	Costo aproximado Kg/par	Costo	
			Directo	Indirecto
Ajo	10	10,00		
Sal de mesa	10	10,00		
Sal de cocina	10	10,00		
Hierbas de olor	10	10,00		
Comensal en polvo	10	10,00		
TOTAL				

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 20

CHILES

Tipo	Cantidad kg/par	Costo aproximado Kg/par	Costo	
			Directo	Indirecto
Polvo	10	10,00		
Polvo	10	10,00		
Polvo	10	10,00		
Polvo	10	10,00		
Polvo	10	10,00		
TOTAL				

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 21

GRANOS

Tipo	Cantidad kg-paa	Costo aproximado Kg-paa S	Costo S		
			Día	Semanal	Mensual
Arroz	4	4.00	16.00		480.00
Frijol	2	5.00	10.00		300.00
Lenteja	2	4.00		4.00	16.00
Pasa	1/2	10.00		5.00	20.00
Garbanzo	1	8.00		8.00	32.00
TOTAL			26.00	17.00	854.00

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 22

FRUTAS

Tipo	Cantidad Kg-paa	Costo aproximado Kg-paa S	Costo S		
			Día	Semanal	Mensual
Melón	9	4.00		36.00	144.00
Naranja	15	3x4.00		20.00	80.00
Limón	3	3.00		9.00	36.00
Papaya	6	10.00		60.00	240.00
Pistano	3	3.00		9.00	36.00
Piña	5	8.00		40.00	160.00
Sandía	3	14.00		42.00	168.00
TOTAL				216.00	864.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 23

CARNE

Tipo	Cantidad Kg-pza	Costo aproximado Kg-pza \$	Puntos	Costo	
				Moneda	Moneda
Pollo	15	19.00		285.00	1.425.00
Puerco	12	40.00		480.00	1.920.00
Res	12	40.00		480.00	1.920.00
TOTAL				1.245.00	4.965.00

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 24

CORTES DE CARNE¹⁹

Tipo	Cantidad Kg-pza	Costo aproximado Kg-pza \$	Puntos	Costo	
				Moneda	Moneda
T-bone	2	17.00	24.00		1.020.00
Rib-eye	2	17.00	24.00		1.020.00
Shirloine	2	17.00	24.00		1.020.00
Arrachera	2	17.00	24.00		1.020.00
TOTAL			120.00		4.080.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¹⁹ Los cortes de carne se manejarán únicamente dos por semana por causas de conservación.

CUADRO 25

ABARROTES

Tipo	Cantidad kg-pza	Costo aproximado Kg-pza S	Costo S		
			Diario	Semanal	Monthly
Pastas para sopa	4.5	4.00	18.00		540.00
Café	1/2	50.00		25.00	180.00
Aceite	1	7.00	7.00		210.00
Harvo	2 retilias	14.00		28.00	112.00
Azúcar	2	5.00		10.00	40.00
Jarabe de sabor (agua)	5	9.00	45.00		180.00
Harinas	1/2	8.00		4.00	16.00
Chiles enlatados	1	8.00		8.00	32.00
Mayonesa	1/2	40.00			20.00
Pimienta	1 frasco	12.00			12.00
Sazonador	1 frasco	15.00			15.00
Pan molido	1	8.00		8.00	32.00
TOTAL			25.00	128.00	1,389.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 26

LÁCTEOS

Tipo	Cantidad kg/gm	Costo aproximado Kg/gm \$	Diario	Costo \$	
				Semanal	Monthly
Queso Oaxaca	3	30.00		60.00	240.00
Queso Panela	1/4	27.00	13.50		405.00
Crema	1/4	16.00	8.00		240.00
Leche	2 lit	5.20	10.40		312.00
Mantequilla- margarina	1/4	18.00	4.50		135.00
Jamón	1/4	30.00	7.50		225.00
Tocino	1/4	30.00		15.00	60.00
TOTAL			46.40	75.00	1,517.00

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 27

PRODUCTOS ENLATADOS

Tipo	Cantidad Lata	Costo aproximado Lata \$	Diario	Costo \$	
				Semanal	Monthly
Piña	1	11.00		11.00	44.00
Durazno	1	11.00		11.00	44.00
Mango	1	11.00		11.00	44.00
Chorizos	1	25.00		25.00	10.00
Atún	13	4.00		32.00	208.00
TOTAL				110.00	440.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 28

LIQUIDOS

Tipo	Cantidad Pilas	Costo aproximado Pilas \$	Diario	Costo \$	
				Semana	Mensual
Carrañón de agua 20 lit	3	12.50	37.50		1,125.00
Refrescos Coca-Cola	22	2.50	5.00		1,450.00
Cerveza	1	7.50	30.00		750.00
TOTAL			47.00		1,410.00

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 29

PAN Y TORTILLAS

Tipo	Cantidad Pilas - kg	Costo aproximado Pilas - kg \$	Diario	Costo \$	
				Semana	Mensual
Tortilla	10	2.50	25.00		750.00
Bolillo	20	.50	10.00		300.00
Pan dulce	12	1.00	12.00		360.00
TOTAL			47.00		1,410.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 30

ARTÍCULOS DE HIGIENE

Tipo	Cantidad	Costo aproximado	Valor aproximado	Porcentaje
Papel higiénico	14 rollos	1,00	14,00	2,30%
Servilletas	3 paquetes	7,50	22,50	4,20%
Servilletas	2 rollos	10,00	20,00	3,70%
Jabón de tocado	4 paq.	3,00	12,00	2,20%
Detergente	5 kg.	8,00	40,00	7,40%
Cloro	7 lit.	3,00	21,00	3,90%
TOTAL			133,90	24,00%

Fuente: Elaboración propia

3.2.2.4 Tamaño del Establecimiento

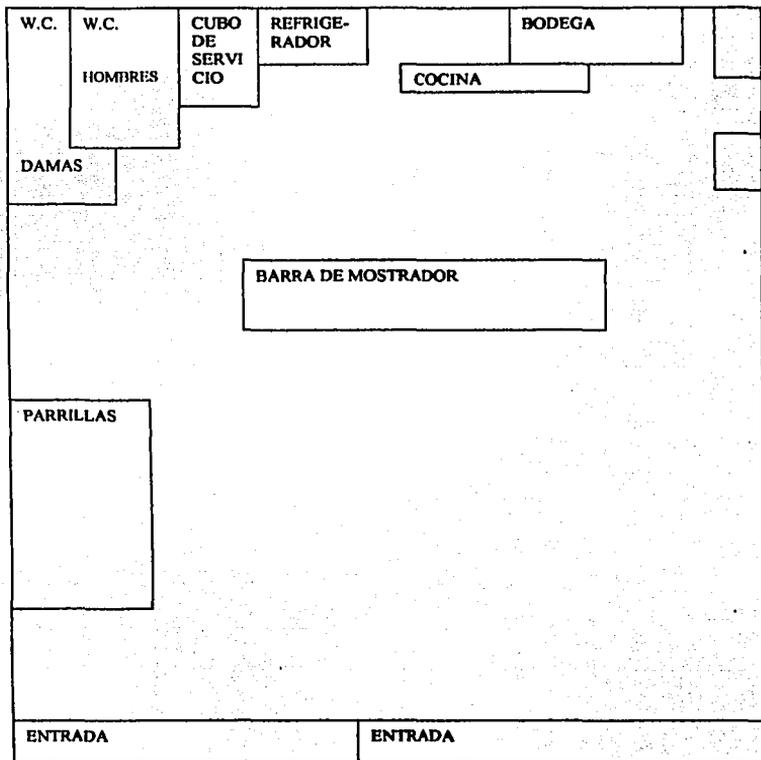
Existe un local desde hace varios años en la colonia Clavería que es arrendado únicamente como restaurante y cuenta con los permisos y la estructura básica para el giro (área de cocina, área de comedor, bodega para materias primas, área de sanitarios, algunas repisas para equipo de restaurante) lo que facilitará la apertura de la microempresa proyectada.

Este inmueble tiene una dimensión de 8 metros de frente por 15 metros de fondo, una única salida (que cubre todo el frente); posee todos los servicios como se puede apreciar en el Diagrama No. 5.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESQUEMA No. 9

Restaurante X



3.2.2.5 Dotación de Personal

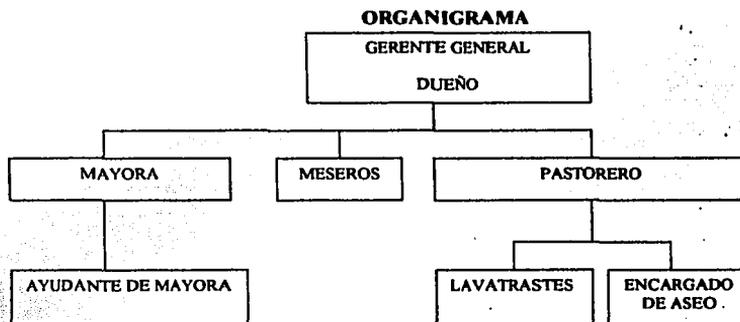
Para el funcionamiento del 100% de la capacidad instalada, se requerirá de un personal integrado por 8 elementos.

Sus funciones básicas serán: preparación de alimentos, atención al cliente y limpieza.

La estructura organizativa del restaurante y las relaciones de mando entre los diferentes puestos será de forma lineal; es decir se establecerá una cadena de mando desde el puesto superior hasta el menos importante donde se delegarán responsabilidades a cada uno de ellos.

La organización se muestra en el siguiente Esquema:

ESQUEMA No. 10



3.2.2.5.1 Descripción de Puestos

En este apartado se especificarán los requerimientos de mano de obra , jornada de trabajo, actividades a desarrollar y sueldos para cada uno de ellos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1. Denominación: GERENTE GENERAL

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado, con horario abierto según necesidades

Actividades:

Establecer políticas del negocio
Elaborar programas de trabajo
Relación y trato con instituciones de financiamiento
Trato directo con proveedores
Promoción del restaurante
Manejo de asuntos administrativos :
- Supervisión del abastecimiento de materias primas
- Supervisión del rendimiento de empleados
determinación de sus políticas

Sueldo: \$ 3,000.00 mensual

2.- Denominación: MAYORA (COCINERA)

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado de 9:00 am a 18:00 pm

Actividades:

Recibir la materia prima
Preparación de los diversos platillos de almuerzos y comidas
Elaboración de postres
Reporta al supervisor la existencia o ausencia de alimentos
Controla las actividades del ayudante

Sueldo: \$ 1,950.00 mensuales

3.- Denominación: MESEROS

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado de a) 9:00 am a 18:00 pm;
b) 14:00 pm a 23:00 pm

Actividades:

Revisar y preparar las mesas
Exhibir los menús del restaurante
Recepción y atención de la clientela

Sueldo: \$ 1,033.50 más propinas

4.- Denominación: PASTORERO

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado 14:00 pm a 23:00 pm

Actividades:

Preparación de la carne tipo al pastor y de los cortes de carne
Elaboración de salsas y complementos
Elaboración de los tacos

Sueldo: \$ 2,001.00

5.- Denominación: AYUDANTE DE MAYORA

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado de 9:00 am a 18:00 pm

Actividades:

Auxiliar a la mayora en sus actividades
Elaboración de salsas
Corte de legumbres, frutas
Preparación de ensaladas
Proporcionar los ingredientes necesarios para la elaboración de los alimentos
Elaboración de aguas frescas con frutas del tiempo

Sueldo: \$ 1,101.00 mensuales

6.- Denominación: LAVATRATES

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado de a) 9:00 am a 16:00 pm
b) 16:00 pm a 23:00 pm

Actividades:

Se encarga de la limpieza de vajilla, baterías, utensilios y enseres de cocina

Sueldo: \$ 999.00 mensuales

7.- Denominación: ENCARGADO DE ASEO Y LIMPIEZA

Jornada de trabajo: Lunes a Sábado de 9:00 am a 17:00 pm

Actividades:

Aseo diario del local en general
Aseo y limpieza diaria de sanitarios, zona de alimentación y

área de cocina
Llevar diariamente a la lavandería todos los blancos
utilizados

Sueldo: \$ 969.00 mensuales

3.2.2.5.2 Políticas para el Personal

La labor más importante de cada empleado (independientemente del puesto) será la satisfacción de los clientes, para que se sientan con la confianza de volver al restaurante, evaluándose constantemente el desempeño de cada empleado.

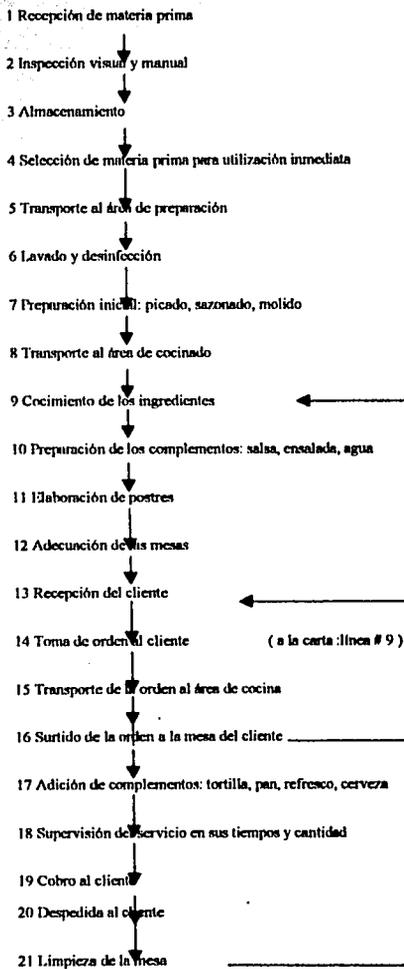
Políticas:

- 1) Los empleados podrán consumir comida del establecimiento sólo en su descanso y dentro del área que les sea designada para este fin; gozando de un descuento del 50%, que no incluirá el consumo de bebidas alcohólicas.
- 2) Quedará estrictamente prohibido dar un mal servicio a los clientes.
- 3) El personal que realice actividades en la cocina deberá acatar la siguiente norma:
 - Todo el cabello largo deberá estar recogido y lejos de la cara.
- 4) Se esperará que todos los empleados cumplan con su horario de trabajo; si por alguna causa el empleado llega tarde o está enfermo, deberá reportarlo a su jefe inmediato.
- 5) Los trabajadores deberán presentarse al trabajo con el uniforme apropiado y el gafete puesto, el cabello arreglado y/o la cofia colocada.
- 6) Cualquier empleado que esté presente al momento de la partida de un cliente, deberá darle las gracias y despedirlo cortésmente.
- 7) Todo empleado que regrese al trabajo después de un descanso, deberá ser cuidadoso con su higiene.
- 8) Los clientes son las personas más importantes dentro del restaurante, por lo que siempre se pondrá todo el empeño para la satisfacción de los mismos.

3.2.2.5.3 Flujo de Proceso Productivo

Dentro del restaurante se conformará el procedimiento de trabajo para la elaboración de los productos y servicios ofrecidos; que se muestra a continuación:

TEJAS CON
FALLA DE ORIGEN



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.3 Estudio Financiero de la Unidad de Producción (Dirección y Control)

3.3.1 Recursos Monetarios para la Inversión

- * La cantidad de dinero que se pretenderá invertir en el proyecto será de \$ 200,000.00.
- * Esta cifra será aportada por 2 socios (\$ 100,000.00 c/u)
- Como se funcionará bajo el régimen de persona física, uno de los socios trabajará en el negocio desempeñando las actividades de dueño y empleado; el otro socio recibirá con el convenio una aportación monetaria por el riesgo de su inversión (costo de oportunidad) esta aportación se le entregará al finalizar el segundo año de funcionamiento de la microempresa.

El porcentaje manejado será de acuerdo a las utilidades que se generen en ese lapso de tiempo.

La inversión inicial será de \$ 200,000.00 después de la distribución del dinero en cada uno de los gastos generados del proyecto quedará un remanente de \$ 28,154.04.

A continuación se especifica el monto en dinero que se asignará a cada una de las diferentes actividades:

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

123

CUADRO 31

PROGRAMA DE LA INVERSION (ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS DE LA EMPRESA)

MONTO INICIAL \$ 200,000.00				
Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Disponible
	Constantes	Constantes	Constantes	Constantes
	\$	\$	\$	\$
Renta del local (depósito más 3 meses)	2,694.00	4,347.00	4,347.00	11,388.00
Mano de obra de Compra de mobiliario y equipo Instalación de mobiliario y equipo		85,421.00		85,421.00
Gastos generales de fabricación (gas, agua, Luz, etc.)		11,773.00		11,773.00
Mano de obra directa			4,053.50	4,053.50
Impuestos de mano de obra directa (Gastos SAE MATERIALES)			1,822.25	1,822.25
Mano de obra indirecta			4,990.00	4,990.00
Impuestos de mano de obra indirecta			771.00	771.00
Gastos indirectos		18,882.00		18,882.00
Materias primas			23,713.00	23,713.00
Transportación de materias primas			240.00	240.00
Artículos de plomo			594.00	594.00
TOTAL MEMORIAL	2,694.00	125,201.00	22,518.96	150,413.96
TOTAL TRIMESTRAL (INVERSION INICIAL)			22,518.96	
Fondo de reserva				20,134.04

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro anterior quedará como fondo de reserva la cantidad de \$28,154.04 que podrían ser utilizados en caso de una emergencia (petición de comida para un "x" evento por ejemplo), para reposición o reparación de algún mueble y/o equipo dañado, un robo, incapacidad de la base, en caso de cierre por un día de fumigación y circunstancias que estén fuera de control.

También no hay que perder de vista, que existen otro socio dentro del proyecto, al cual se le tendrá que reembolsar su aportación inicial y un porcentaje de ganancias; si el fondo de reserva no es agotado totalmente, se tomará como una cifra inicial de aportación que sumado a una parte proporcional de utilidades netas, servirá perfectamente a este propósito.

3.3.2 Presupuestos para la Unidad de Producción y Servicios

3.3.2.1 Ingresos

Ventas

El cálculo inicial de las ventas esperadas estará basado en las cifras de los demandantes del servicio (138 hbts); así como en una investigación de campo directa en establecimientos similares ya funcionando.

De acuerdo a esta información, un presupuesto de ventas mensuales del microrestaurante quedaría así:

CUADRO 32

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1999

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Alimentos	138	15.00	2,070.00
Comida corrida	138	15.00	2,070.00
Comida a la carta (especialidad)	138	15.00	2,070.00
Bebidas	138	15.00	2,070.00
Alquiler	138	15.00	2,070.00
Electricidad	138	15.00	2,070.00
Gas	138	15.00	2,070.00
Seguros	138	15.00	2,070.00
TOTAL	138	15.00	2,070.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Del cuadro anterior, los precios de venta incluirán el costo de la mano de obra directa, junto con las materias primas utilizadas y el costo de los servicios necesarios para la elaboración de alimentos.

Este presupuesto muestra las cantidades esperadas de ventas diarias y mensuales, pero como al estudiar el comportamiento de esta rama se hace patente que existen meses con una baja de demanda muy marcada, será necesario elaborar un presupuesto que tome en cuenta esa circunstancia peculiar.

El cuadro definitivo de presupuesto de ventas sería el siguiente:

CUADRO 33

PRESUPUESTO DE VENTA ANUAL ENERO-DICIEMBRE 1999.

Fuente: Elaboración propia.

Como se mencionó anteriormente, el presupuesto de ventas se vería afectado por una variación estacional de la demanda en un 40% aproximadamente, de acuerdo con la investigación de mercado realizada; la cual alteraría de forma proporcional y directa la cantidad de productos ofertados y el monto de venta mensual.

²⁰ La variación en la Demanda es por temporada (vacaciones, fiestas navideñas)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De esta forma, de un ingreso anual bruto esperado de \$ 1,220,508.00 con 105,840 alimentos ofrecidos, pasa a \$ 1,107,090.00 con 88,200 alimentos ofrecidos. Estos datos arrojan una disminución de \$ 203,418.00 con 17,640 productos menos.

Estas cifras serán un indicador básico en los siguientes años proyectados en el rubro de ingresos brutos por ventas; pero también serán clave en cuanto que manifestarán de forma directa una primera consideración de utilidad.

3.3.2.2 Egresos

Mano de obra

La mano de obra se clasificará en directa por que interviene en la elaboración y despacho de la comida.

En indirecta si sólo ayuda a la complementación del servicio (aseo, supervisión, lavado).

En esta parte se mencionarán todos los gastos que se generen durante el proyecto como mano de obra directa que tendrá un costo de \$ 4,998.00 mensual, costos directos de producción que representará un total de \$ 191,512.72 anual, la elaboración de almuerzos, comidas y comida a la carta que arrojará un total de \$1,271.65.

Para la determinación de su salario se tomará como base el salario mínimo del área geográfica " A" de \$ 34.45 diarios y sus variaciones se calcularán de acuerdo a la labor a realizar en horas trabajo.

En los siguientes cuadros se detalla cada uno de los apartados anteriores.

CUADRO 34

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Nombre del puesto	Salario diario (\$)	Salario mensual (\$)	Salario anual (\$)
Mayora	65.00	1,950.00	23,400.00
Mesero	34.45	1,033.50	12,402.00
Pastorero	66.70	2,001.00	24,012.00
Ayudante de Mayora	36.70	1,101.00	13,212.00
TOTAL	202.85	6,085.50	73,026.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 35

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA

Gerente supervisor (diario)	100.00	200.00	300.00
Lava trastes	33.30	66.60	100.00
Encargado de aseo	33.30	66.60	100.00
TOTAL	166.60	333.20	500.00

Fuente: Elaboración propia

Costos Directos e Indirectos

Los costos indirectos de producción estarán representados por todos aquellos rubros que ayudarán a proporcionar el servicio ofrecido.

Como se deberá hacer la instalación del proyecto en forma completa para su iniciación, se tendrá que considerar todos los costos de trabajos, material y mano de obra que serían necesarios para esta labor, aunado a la mano de obra indirecta y los impuestos que deberían pagarse por ese personal.

Los costos de muebles de las habitaciones complementarias como comedor, el baño y la decoración que tenga el local serán tomados en cuenta en esta parte del proyecto, así como la depreciación que estos representen al cabo de su uso por un año; de acuerdo con las cuotas fijas para depreciación. Esta es de 20% sobre muebles.

Se incluirá el pago de Servicios Públicos (luz, teléfono), y la renta del inmueble que será mensual más un depósito inicial de igual monto estarán ya anexados.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 36

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION

Concepto	Importe fiscal (pesos)
Mano de obra indirecta	59,616.00
Impuestos de mano de obra indirecta (Nómina, IMSS, SAR, INFONAVIT)	9,333.60
Material indirecto:	
Albafilería	9,853.00
Herrería	6,409.00
Electricidad	13,325.00
Plomería	4,023.00
Muebles de comedor	17,527.00
Muebles de baño	3,712.00
Decoración de interiores	7,086.00
Otros	10,846.00
Renta del inmueble	52,164.00
Servicios Públicos	15,192.00
Depreciación de mobiliario: (20%)	5,665.00
TOTAL	215,907.60

Fuente: Elaboración propia

Los costos directos de producción contemplan todos los gastos que habrán de realizarse en la elaboración de la comida ofrecida, iniciándose en la compra de materias primas que se utilizará, el pago de su transportación, el gas utilizado para la cocción, el mobiliario y/o equipo que se necesitará para la elaboración, las personas que intervendrán en ello, así como los artículos indispensables para la preparación.

También se contemplarán los costos de los impuestos que generarán estos trabajadores y que son marcados por la ley: 2% sobre nómina, SAR, IMSS, INFONAVIT. La depreciación se tomará de las cuotas fiscales existentes para ello y la cifra marcada es de 20%.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 37

PRESUPUESTO DE COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION

Materiales de cocina	10,074.00
Materiales primos	13,074.00
Mano de obra directa	71,025.00
Impuestos de mano de obra directa (Nomina, IMSS, SAL, INFONAVIT)	22,131.00
Gastos generados de elaboración	
Artículos de higiene	6,408.00
Gas	23,184.00
Transmisión	6,480.00
Depreciación	6,316.00
TOTAL	149,702.00

Fuente: Elaboración propia

Costos de Elaboración

Los siguientes cuadros de presupuestos de elaboración de almuerzos, comidas y especialidades son un ejemplo de la venta esperada por día de acuerdo a la demanda real proyectada.

En promedio, el costo de elaboración de un almuerzo será de \$ 8.20, y dependiendo de las combinaciones que se hagan su costo aumentará según el ingrediente que se incorpore.

El total de almuerzos ordenados dentro de un horario de 9:00 am a 13.00 pm será de 12 órdenes (Ver cuadro No. 38.)

En igual forma se manejarán las órdenes de comida, por ejemplo una comida corrida servida con sopa de pasta, arroz, 1 guisado de milanesa con en salada, frijoles, postre, tortillas, ½ jarra de agua tendrá un costo de elaboración de \$9.25; este costo aumentará o disminuirá de pendiendo de las combinaciones que se manejen.

El total de órdenes de comida en un horario de 13:00 pm a 17:30 pm aproximadamente será de 75 (Ver cuadro No. 39)

La comida a la carta constituirá la parte opcional del menú ofertado, estará calculada para un total de 13 órdenes que incluyen diversos cortes de carne, tacos de carne, quesos y ensaladas. Este servicio se iniciará con el horario de apertura del microrestaurante de 9:00 am hasta la hora de cierre, 22:00 pm aproximadamente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 38

PRESUPUESTO DE ELABORACIÓN DE ALMUERZOS

Almuerzo (12 ordenes)	Órdenes	Costo de elaboración por orden (\$)	Costo total de elaboración de órdenes (\$)
Huevos al gusto ²¹	4	3.30	13.20
Chilaquiles con carne asada ²²	4	3.30	13.20
Enchiladas con pollo	4	3.30	13.20
Café	4	1.00	4.00
Leche con café	2	1.80	3.60
Leche	2	1.30	2.60
Jugo	6	1.40	8.40
Fruta	6	2.10	12.60
Pan dulce	1 pza	1.20	1.20
Bollillo	1 pza	.50	.50
Tortillas	1 pza	.40	.40
Refrescos	1 botella de ml	2.50	2.50
TOTAL	36	22.10	75.40

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

²¹ Incluye jamón u otros ingredientes como queso, crema, tocino etc.²² Opcional

CUADRO 39

PRESUPUESTO DE ELABORACION COMIDAS

COMIDA CORRIDA	ORDENES	COSTO POR ORDEN (\$)	COSTO TOTAL DE ORDENES (\$)
Sopa de pasta	75	60	45.00
Arroz	75	55	41.25
Torta de papa	19	2.00	38.00
Tacos de pollo (3)	19	2.70	51.30
Milanesa	19	4.30	81.70
Guisado de carne de puerco en chile (mora/pasilla/guajillo)	18	5.70	102.60
Ensalada	19	1.10	20.90
Frijoles	38	30	11.40
Postres	75	50	37.50
Pan (pz)	38	30	11.40
Tortillas (6 pza)	38	70	26.60
Agua (jarras)	38	1.20	45.80
TOTAL	472	19.95	513.38

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 40

PRESUPUESTO DE ELABORACIÓN: COMIDA A LA CARTA
(ESPECIALIDADES)

Comida a la Carta	Ordenes	Costo por orden (\$)	Costo total por ordenes (\$)
T-bone	1	35.00	35.00
Rib-eye	1	35.00	35.00
Steakhouse	1	35.00	35.00
Arrachera	1	35.00	35.00
Pechuga de pollo empanizada/salsa	5	35.00	208.00
Queso frito	6	11.00	66.00
Chorizos	4	12.00	48.00
Tacos de bistec (3)	4	11.00	44.00
Tacos de chuleta (3)	4	11.00	44.00
Tacos al pastor (3)	20	5.00	100.00
Ensalada César	1	15.00	15.00
Ensalada de la casa	1	18.00	18.00
TOTAL	52	30.00	683.00

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Ejemplos de Menús Presupuestados

Almuerzos

1.- Huevos al gusto	\$ 3.30
Leche con café	1.80
Fruta	2.10
Pan de dulce	1.20
Tortillas	.40
Refresco	2.50

Costo de elaboración aprox. \$ 11.30

2.- Carne asada c/ chilaquiles	\$ 3.30
Café	1.00
Jugo	1.40
Bolillo	.50
Refresco	2.50

Costo de elaboración aprox. \$ 8.70

3.- Enchiladas con pollo	\$ 3.30
Leche	1.30
Jugo	1.40
Pan dulce	1.20
Bolillo	.50
Refresco	2.50

Costo de elaboración aprox. \$ 10.20

Comidas

1.	Sopa de pasta	\$.60
	Arroz	.55
	Tortas de papa	2.00
	Ensalada	1.10
	Frijoles	.30
	Postre	.50
	Tortillas	.70
	Agua (jarra)	1.20
	Costo de elaboración aprox.	\$ 9.55
2.-	Sopa de pasta	\$.60
	Arroz	.55
	Carne de puerco en chile (pasilla, morita, guajillo)	5.70
	Frijoles	.30
	Postre	.50
	Tortillas	.70
	Agua (jarra)	1.20
	Costo de elaboración aprox.	\$ 9.55
3.-	Sopa de pasta	\$.60
	Arroz	.55
	Milanesa	4.30
	Ensalada	1.10
	Frijoles	.30
	Postres	.50
	Tortillas	.70
	Agua (jarra)	1.20
	Costo de elaboración aprox.	\$ 9.25
4.-	Sopa de pasta	\$.60
	Arroz	.55
	Tacos de pollo	2.70
	Ensalada	1.10
	Frijoles	.30
	Postre	.50
	Tortillas	.70
	Agua	1.20
	Costo de elaboración aprox.	\$ 7.65

Ejemplos de Costos de Elaboración y Costos de Venta de Menús

Almuerzos

	Costo de elaboración Aproximado \$10.00	Costo público \$ 17.00
Huevos al gusto		
Carne asada con chilaquiles		
Enchiladas de pollo con mole		
Café		
Leche		
Refresco		
Jugo/fruta		

Comida Diaria

	Costo de elaboración Aproximado \$11.00	Costo Público \$ 19.00
Sopa de pasta ó Consomé de pollo		
Arroz		
Guisado (varios)		
Frijoles		
Postre		
Agua		
Incluye tortillas y pan		

Postres

	Costo de elaboración aproximado \$	Costo público \$
Pastel (rebanada)	5.00	8.00
Jalea con queso	6.00	10.00
Frutas en almibar	6.00	10.00
Chongos zamoranos	6.00	10.00
Capirotada	6.00	10.00

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Especialidades

	Costo de elaboración Aproximado \$	Costo público \$
Cortes de carne a la parrilla:		
T- Bone	35.00	50.00
Rib-Eye	35.00	50.00
Shirloine	35.00	50.00
Arrachera	35.00	50.00
Pechugas de pollo (empanizadas/asadas)	26.00	42.00
Quesos fundidos	11.00	18.00
Choriquesos	12.00	20.00
Tacos de bisteck (3)	11.00	18.00
Tacos de chuleta (3)	11.00	18.00
Ensalada César	15.00	24.00
Ensalada de la Casa	18.00	29.00
Tacos al Pastor (3)	5.00	9.00

Bebidas

	Costo de elaboración Aproximado \$	Costo público \$
Refresco	4.50	6.00
Jugo de frutas (vaso)	4.50	6.00
Agua de frutas (jarra)	9.00	12.00
Cerveza	7.50	9.00

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

136

Costos Variables, Fijos y de Administración

El presupuesto de costos (egresos) estará integrado por tres renglones principales: costos variables, costos fijos y gastos de administración.

CUADRO 41

PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO

CONCEPTO	MONTO ANUAL
COSTOS	
VARIABLES	
Materia prima	21,374.00
Mano de obra directa	22,024.00
Mano de obra indirecta	59,818.00
Gas	21,104.00
Artículos de higiene	6,408.00
Transporte	6,408.00
SUBTOTAL	177,966.00
FIJOS	
Instalación	22,814.00
Mobiliario y equipo	31,813.00
Decoración	7,086.00
Depreciación de mobiliario y equipo (20%)	11,779.00
Renta	52,164.00
Impuestos y otros	31,445.50
SUBTOTAL	157,101.50
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
Servicios públicos	11,172.00
Otros	16,066.00
SUBTOTAL	27,238.00
TOTAL	462,465.50

Fuente: Elaboración propia

La integración del presupuesto de costos variables contabilizará la mano de obra directa e indirecta, la materia prima, el gas necesario para la elaboración y cocción de los alimentos, los artículos de higiene necesarios en la preparación culinaria y el transporte de la materia prima del centro de abastos al microrestaurante.

El segundo apartado, costos/gastos fijos englobará la instalación(mano de obra y material incluidos), el mobiliario y equipo, la decoración elegida para dar vida al establecimiento, la renta del inmueble(incluyendo depósito), los pagos tributarios establecidos: impuestos de 2% sobre nómina y todos los impuestos que se generen por el trabajo y la depreciación del mobiliario y equipo (20%).

Finalmente, los gastos de administración, corresponderán únicamente al pago de servicios públicos (luz, agua, teléfono) y bajo el apartado de " otros", se incluirán: la máquina registradora, un mini equipo de sonido, el volanteo inicial del negocio como promoción, el equipo contra incendio que es obligatorio, un botiquín con primeros auxilios, uniformes para el personal, el servicio de lavandería, alguna papelería fiscal y otra con logotipo del negocio.

Así, con base en las estimaciones realizadas en este apartado y los resultados obtenidos en cada inciso se conformará el Presupuesto de Costos con una cifra total de \$406,464.32. Este cuadro servirá posteriormente como base del Estado de Resultados Proforma .

3.3.3 Evaluación del Proyecto

Con los resultados obtenidos de la evaluación financiera se pretenderá identificar si el proyecto es viable en las condiciones económicas planteadas con anterioridad en el sistema de información del estudio financiero y se determinará el rendimiento, racionalidad y eficiencia en los ingresos asignados.

Estos serán presentados desde dos perspectivas, una que no considerará el valor del dinero a través del tiempo, como es el caso del Punto de Equilibrio; y aquellos resultados que sí proporcionarán indicadores dinámicos como los son el Valor Presente Neto, La Tasa Interna de Rendimiento, Período de Recuperación de la Inversión y el Margen Costo Beneficio.

Con el manejo de todos los datos anteriores ya se tendrá la posibilidad de realizar un Análisis de Sensibilidad del Proyecto.

3.3.3.1 Punto de Equilibrio

Como se comentó en el capítulo anterior, el Punto de Equilibrio es un indicador que reviste una importancia fundamental para medir la rentabilidad del restaurante desde un punto de vista estático; midiendo en qué momento se podrán obtener utilidades.

Aquí se representará el volumen de operación o nivel de operación de utilización de la capacidad instalada de la microempresa en estudio, en donde se determinará el punto en que los ingresos sean iguales a los costos.

Gráficamente , el punto de equilibrio lo dará la intersección de la curva de los Costos Totales con la Curva de los Ingresos a su máxima capacidad de operación y determinará las posibilidades reales de producción en términos de unidades producidas. Los Costos Fijos serán el punto en el cual deberá centrarse el cálculo.

El Punto de Equilibrio indica que con una cantidad de \$ 232,229.74 quedarán cubiertos los costos, tomando esto como indicador se tendría entonces una utilidad neta de aproximadamente \$ 334,930.62 (después de cubrir todos los costos), la cual repartida en forma equitativa durante un año equivaldría a \$ 27,910.88 de ganancia mensual. Esta cifra es evidentemente positiva y trasladándola a un periodo diferido de 5 años, se estará en posibilidades de: a) recuperar la inversión inicial en el primer año de vida del proyecto b) pagar al socio pasivo su inversión más la ganancia en el 2 año c) los otros 3 años restantes mantener y/o tratar de superar esta cifra.

Su expresión matemática es:

$$P.E. = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{I.T.}}$$

Donde

C.F. = Costo Fijo
 C.V. = Costo Variable
 I.T. = Ingreso Total
 CT = Costo Total (CF+CV)

Aplicando la fórmula a las cifras arrojadas por el estudio financiero del proyecto, se tendrían las siguientes cantidades:

C.F. = \$ 188,338.32
 C.V. = \$ 192,088.00 = CT = \$ 380,426.32
 IT = \$ 1,017,090.00

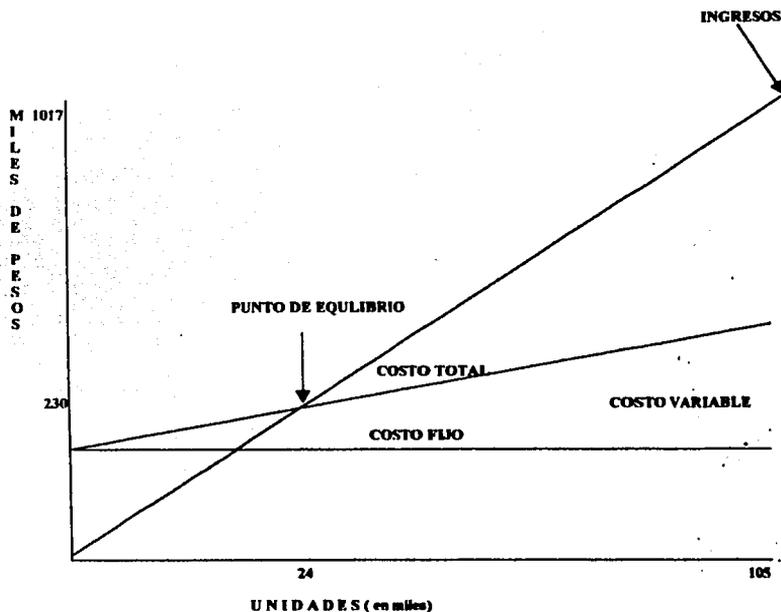
$$P.E. = \frac{188,338.32}{1 - \frac{192,088.00}{1,017,090.00}}$$

$$P.E. = \frac{188,338.32}{1 - 0.189}$$

$$P.E. = \$ 232,229.74$$

$$P.E. = 22.8 = 23\%$$

Gráficamente, el Punto de Equilibrio sería:



El análisis del Punto de Equilibrio reporta que el momento en que los costos estarían cubiertos con los ingresos sería cuando la cifra sea de \$ 232,229.74.

En términos de porcentaje de aprovechamiento de la capacidad instalada, el Punto de Equilibrio se presentará en el 23% dejando un margen de maniobra bastante amplio de 77%.

Estos indicadores reportan una situación ventajosa y provechosa, ya que podría permitirse un margen de "descanso" a la instalación, al equipo y mobiliario, dado que existiría un horario de elaboración de comida; no así en la mano de obra directa, puesto que el Punto de Equilibrio se logrará con el 100% de explotación de horas-empleado y con su disminución se podría correr el riesgo de disminuir los ingresos por sobre los costos generándose cifras desfavorables.

3.3.3.2 Valor Presente Neto

El Valor Presente Neto; es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados en el tiempo a la inversión inicial.

Después de analizarse y calcularse el VPN la inversión sería de \$ 1,459,607.32, es decir considerando un periodo de 5 años con una tasa de 16.4% de rendimiento (CETES) la inversión generará \$1,459,607.32 que contrastados con los \$1,017,090.00 de Costos Totales significarán \$442,517.32 de ganancias por año.

El Valor Presente Neto para el proyecto sería algebraicamente el siguiente:

Valor Presente Neto

VPN Ingresos - VPN de Costos = VPN de la Inversión

Donde:

VPN Ingresos= \$ 3,299,520.41

VPN Costos= \$1,839,913.09

VPN= \$3,299,520.41- \$1,839,913.09= \$1,459,607.32
(calculado para 5 años)

VPN= \$1,459,607.32 - \$1,017,090.00= \$442,517.32
(anual)

3.3.3.3 Estado de Resultados Proforma

Partiendo de un ingreso generado por los Ventas Anuales proyectadas de \$ 1,017,090.00 y después de cubrirse los costos de producción(tomados de costos variables y fijos), más los de administración, los impuestos, seguros y depreciaciones, es decir todos los egresos se tendrá un Flujo Neto de Efectivo de \$ 567,160.36.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO 42

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL RESTAURANTE (1999)

Operación	Cuentas	Miles de \$
+	Ingresos	1,017,024.63
-	Costos de Producción	(380,426.32)
=	Utilidad Marginal	636,598.31
-	Costos de Administración	(26,029.00)
=	Utilidad Bruta	610,569.31
-	Impuestos y Sobros	(1,685.00)
=	Utilidad Neta	608,884.31
-	Depreciaciones	(177,218.00)
=	Flujo Neto de Efectivo	431,666.31

Fuente: Elaboración propia

3.3.3.4 Margen Costo Beneficio

Para conocer el tiempo en que se recuperará la inversión inicial del proyecto, se tomarán los datos de la Utilidad Neta después de pagar depreciaciones y se igualarán con el monto inicial de inversión. De acuerdo a los datos presentados en la evaluación, la expresión matemática quedaría así:

Tiempo de recuperación de la inversión

Tiempo = X

Monto de inversión inicial = \$ 200,000.00

Utilidad generada = \$ 567,160.36

$$\text{Tiempo } x = \frac{567,160.36}{200,000.00}$$

$$\text{Tiempo} = 2.8$$

Así finalmente, el periodo de recuperación de la inversión sería a los 2 años con 8 meses.

3.3.3.5 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

Como el proyecto contará con un socio pasivo al cual se le proporcionará su ganancia al segundo año de funcionamiento del Restaurante será indispensable introducir TMAR.

Si la tasa promedio de inflación será de 7.56% y la prima de riesgo de 8.74% por lo tanto la TMAR que se le dará al socio sería de 16.30%, que en valor de dinero corresponderá a \$92,447.138.00 del flujo de efectivo que resultaría del Estado Proforma del proyecto.

3.3.3.6 Análisis de Sensibilidad

Será conveniente realizar un Análisis de Sensibilidad modificando las variables que se suponen más peligrosas y/o riesgosas, ya que el movimiento de algunos elementos del proyecto, al ser cambiados, constituirán un ambiente diferente que afectará a los distintos indicadores.

Algunos de los elementos más riesgosos para esta microempresa serían:

- a) Ingresos de las ventas tomando como base la inflación
- b) Crecimiento de la competencia
- c) Reducción de la oferta por competencia
- d) Cambios en la demanda (disminución)
- e) Pedir un préstamo para hacerla crecer

a) Ventas

De acuerdo con los datos de inflación, y proyectando el comportamiento que ésta pudiese presentar en los próximos 5 años, se obtendría el siguiente cuadro:

CUADRO 43

VENTAS PROYECTADAS

1.- Cálculo con base en una estimación de la tasa promedio de inflación de 1999 - 2004 de 7.56%

Fuente: Elaboración propia con base en información de pág. Internet www.nafinsa.gob.mx

Estas cifras representarían un crecimiento real de 44% en las Ventas Anuales proyectadas para 5 años.

Por año equivaldría a un 8.8% aproximadamente manteniendo el supuesto de la continuidad en el índice inflacionario.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

b) Crecimiento de la Competencia

Como se mencionó a principios del capítulo, el mercado de la oferta estará integrado por 4 establecimientos (incluido el proyectado) que manejarán un servicio similar aunque a diferente tamaño de capacidad instalada.

Ante un incremento en la oferta, el porcentaje de participación de la microempresa proyectada se vería afectado de la siguiente forma:

CUADRO 44

CRECIMIENTO DE LA COMPETENCIA

Nombre del Restaurante	Participación inicial de mercado %	Participación con incremento de oferta %
VIPS	40	38
NICOS	30	24
MICROEMPRESA	20	14
LOS PRIMOS	10	8
RESTAURANTE X	0	8
RESTAURANTE Y	0	8

Elaboración propia con base a los datos obtenidos por el estudio de la Oferta.

Como se advierte, la entrada al mercado de 2 establecimientos más, llevaría a la reducción de la participación de un 20% a un 14%, y se estaría perdiendo un 6% de porción de oferta y demanda en el mercado.

c) Reducción de la Oferta por Competencia

La apertura de los 2 establecimientos mencionados, conllevaría a su vez a un decremento en la cantidad de servicios ofrecidos y en el total de ventas.

Este decremento sería de un 30%, sobre la cantidad de productos y el monto de venta anual proyectado.

Las cifras serían las siguientes:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 45

REDUCCIÓN DE LA OFERTA

	Cantidad de productos	Valor de Venta Anual \$
Inicial	88,200	1,017,090.00
Final	61,740	711,963.00

Elabórandose con base al 30% de disminución en la participación del mercado

La cantidad de disminución en los productos será de 26,460
El monto de dinero que se perdería sería de \$305,127.00

En este apartado, no es preponderante el cálculo de las cifras a través de los años, la importancia radica en el número de establecimientos que se abran después de la iniciación del proyecto; pues por cada establecimiento que se incorpore al mercado la participación en este será cada vez menor: 30 % a tal grado, que el proyecto no podría soportar una apertura de **más de 2 Restaurantes** al año en la zona de microlocalización.

Es importante señalar que este cálculo **no** interfiere con el crecimiento de la rama en la Delegación, debido a que el análisis se hace desde un punto de vista muy particular y únicamente para los primeros 5 años de vida del proyecto.

d) Cambios en la Demanda

1.- Incremento

Siendo la rama económica de Servicios de Reparación y Mantenimiento la primera en posición dentro de la Delegación de Azcapotzalco, y a su vez, la que genera la mayor parte de la demanda del microrestaurante; su crecimiento o descenso afectará directamente.

Proyectando su crecimiento a la rama de Restaurantes y Bares, se podría apreciar la cantidad de aumento que se manifestaría en la demanda potencial del proyecto; lo que aunado a la cantidad de demanda real que se tiene, formaría el total del mercado a quien se dirigirá el servicio, como se indica en el cuadro siguiente :

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 46

CAMBIOS EN LA DEMANDA

Años	Servicios de Reparación y Mantenimiento (1)		Restaurantes, Bares y Cafeterías (2)	
	Crecimiento (6.4%)	Personas Demandadas	Crecimiento (6.1%)	Personas Demandadas
1999	1,634	2,373	1,587	2,323
2000	1,738.6	2,511	1,682	2,468
2001	1,850	2,650	1,779	2,613
2002	1,968.4	2,791	1,878	2,758
2003	2,094.4	2,934	1,979	2,903
2004	2,191	3,081	2,081	2,958

Fuente: Elaboración propia

Si creciera la rama 1 a un ritmo de 6.4%; esto significaría un promedio de 20 personas más trabajando en el área, de las cuales la mitad, 10 personas, pasarían a ser parte de la demanda de la rama 2.

Este crecimiento sería significativo si se toma en cuenta el área de microlocalización.

2.- Decremento

Aplicando ese mismo procedimiento pero en sentido inverso, se tendrá la disminución de la demanda.

CUADRO 47

DECRECIMIENTO EN LA DEMANDA

Años	Servicios de Reparación y Mantenimiento (1)		Restaurantes, Bares y Cafeterías (2)	
	Decremento (6.4%)	Personas Demandadas	Decremento (6.1%)	Personas Demandadas
1999	1,634	2,373	1,587	2,323
2000	1,530.6	2,235	1,482	2,178
2001	1,430	2,100	1,379	2,033
2002	1,331.6	1,961	1,278	1,888
2003	1,234.4	1,824	1,179	1,743
2004	1,139	1,691	1,081	1,608

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Ahora, serian aproximadamente 18 personas por año menos en la rama 1, lo que representaria 9 personas menos en la rama 2.

e) Préstamo Externo

De acuerdo a la fórmula escogida para pagar un préstamo, se tendrían los datos siguientes:

$$F = P(1+i)^a$$

F = Suma futura apagar

P = Principal (préstamo presente)

i = Interés cargado al préstamo

a = Periodos de años a cubrir el préstamo

Para 1 año

$$F = 40,000(1+64.7\%)$$

$$F = \$65,880.00$$

Para 5 años

$$F = 40,000(1+64.7\%)^5$$

$$F = \$484,800.00$$

Pidiéndose un crédito a una institución particular, en este caso la firma ASSOCIATES de \$40,000.00 para ampliar el negocio, o para tratar de recuperar la inversión inicial en el menor tiempo posible, se tendría que pagar en el lapso de 1 año \$65,880.00 y proyectándolo a un periodo de 5 años, serían \$484,800.00.

Integrando estas cifras al Estado Proforma del proyecto, se manejaría así:

CUADRO 48

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA DEL RESTAURANTE (1999)

Costos de Materiales	1,200,000
Utilidad Marginal	1,800,000
Costos de Administración	1,000,000
Utilidad Bruta	800,000
Impuestos y Rentas	1,200,000
Utilidad Neta	(400,000)
Depreciaciones	1,200,000
Costo Total	2,400,000
TOTAL	(1,600,000)

Fuente: Elaboración propia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Como se puede apreciar, el proyecto **soportaría** un préstamo de \$40,000.00 a una tasa de interés de 64.7%. Incluso se podría pedir el doble de esa cantidad, \$80,000.00 y quedaría un margen de utilidad neta mínimo aceptable.

El problema se presentaría si para el 2 año de funcionamiento del proyecto surgiera un competidor, pues conforme al análisis de ese apartado, sería uno de los puntos más riesgosos a considerar, debido a que el porcentaje de pérdida en ingresos brutos (ventas) es de 30% que sumada al 44% que representarían el pago de los costos, impuestos y depreciaciones arrojaría un total de 74% menos en el ingreso bruto quedando lo siguiente:

CUADRO 49

CAMBIOS EN LA COMPETENCIA

	Cantidad
Ingreso Bruto por Ventas	217,400.00
Costos por Pérdida del Mercado (30%)	65,220.00
Utilidad Bruta	152,180.00
Préstamo	40,000.00
Utilidad Neta Anual	112,180.00
Utilidad Neta Mensual	10,565.00

Fuente: Elaboración propia

Con los datos anteriores podemos concluir que en total se daría una baja de utilidades de un 39.6%.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CONSIDERACIONES FINALES

CONSIDERACIONES FINALES

El llevar a cabo la planeación, instalación y puesta en marcha de una microempresa, requiere de una serie de consideraciones que permitirán en la práctica, un funcionamiento más desahogado, una mejor utilización de las ganancias y una operación eficiente de las instalaciones.

Uno de los primeros puntos que deben tenerse en claro (de los más importantes y básicos) es el dinero para la inversión inicial.

Si el capital proviene o se obtiene por medio del financiamiento es empezar con una carga pesada y desfavorable. El préstamo en la Cd. de México sigue siendo manejado en forma leonina así se trate de instituciones bancarias o firmas particulares; las tasas de interés cobradas son excesivamente altas para un micronegocio, que aún estudiando sus pros y contras en forma detallada y consciente, no obtendrá un porcentaje de ganancias netas elevado al término de su primer año de funcionamiento.

Entonces, si una parte de esas utilidades generadas se destina al pago de intereses y capital prestado, se tendrán limitaciones grandes para poder reparar daños en sus instalaciones, reponer equipo, afrontar gastos de emergencia o inesperados, así como su reinversión se verá disminuida para el año siguiente.

Por otra parte las sumas de dinero que otorgan las firmas particulares tienen un límite; manejan un préstamo máximo de \$ 40,000.00 con una tasa de interés total del 64%, lo que implica que el final del plazo crediticio se tendrá que pagar una cifra aproximada de \$65,880.00.

Si una persona piensa abrir una microempresa, necesitará contar como mínimo con \$200,000.00 para iniciar, si sólo le otorgan \$40,000.00, los restantes \$160,000.00 tendrá que conseguirlos a través de otra institución, tal vez un banco.

Los bancos otorgan préstamos más elevados pero también sus tasas de interés son mayores; así por un préstamo de \$100,000.00 (después de cubrir todos los requisitos que piden) se cobra el 93% aproximadamente; si llegase a existir un retraso en el pago, esta tasa de interés subirá 1 o 2 puntos más.

De esta forma, por un préstamo de \$ 140,000.00, el deudor se vería en la obligación de cubrir un interés de 157% entre las dos opciones. (bancaria y particular).

Así, las mejores fuentes para la inversión inicial que requiere el proyecto serán:

- a) Utilizar los ahorros personales de varios años, los cuales tendrán que cubrir la cantidad de \$200,000.00. Cifra que se recuperará totalmente al cabo de 2.8 años aproximadamente; con la ventaja de que las utilidades netas serán exclusivas del único dueño.
- b) La asociación de 2 personas (puede contemplarse hasta 3 elementos máximo) que cubran los \$200,000.00. Ambos podrán trabajar la microempresa, recibir un salario como si fueran trabajadores; al final del tiempo de recuperación de la inversión tomar su parte correspondiente y decidir si desean seguir trabajando en conjunto, o si toman otra opción para hacer rendir su dinero.

Para ese momento, el negocio ya se encontrará completamente en marcha.

La segunda consideración del proyecto es la propiedad del inmueble.

En la planeación hecha, el local es rentado y cuenta ya con permisos e instalaciones básicos para su funcionamiento dentro del giro. Pero de no haber existido esas facilidades, hubiese sido necesario invertir una mayor cantidad de dinero en la adaptación; pagar los trámites y permisos necesarios, alargar los tiempos de apertura.

Todo lo anterior redunda en una sola consecuencia: mayor dinero para la iniciación, alrededor de otros \$ 50,000.00 que tendrían que ser obtenidos de la forma crediticia explicada anteriormente.

Al recuperarse la inversión hecha, es decir, en un plazo de 3 años aproximadamente se podrá pensar en la compra de un local dentro del área de microlocalización para evitar seguir pagando una renta de un inmueble que al final no será propio; y que puede tener como riesgo un aumento excesivo en el alquiler o la negativa a seguir siendo rentado por parte del dueño. Esta práctica es muy común en el D.F. y de ninguna manera se está exento de ella.

Así, el planear adquirir un local con las características adecuadas para su funcionamiento sería un beneficio completo; pensando también en la posibilidad de un arrendamiento futuro a otra persona si con el paso del tiempo ya no se desea seguir laborando en esa rama.

La tercera consideración es el manejo de la microempresa tanto en sus aspectos administrativos como en los de elaboración culinaria.

Debido al horario en que se piensa trabajar y tener abierto el establecimiento será necesario que el dueño (y supervisor al mismo tiempo) establezca una jornada laboral que le permita estar presente en las horas del día con mayor carga de trabajo y clientela, dejando en la otra parte del horario a una persona encargada; la cual podrá ser el mesero; o bien tendrá que contratar a alguien por las tardes para que sea el responsable del cobro y supervisión del servicio durante esas horas.

Este es un gasto que deberá ser integrado en el renglón correspondiente a ese egreso.

Habrà que contemplarse las declaraciones fiscales obligatorias que deberán cumplirse; ya que existe una alta en SHCP, también se requerirán de los servicios de un contador. Como estos no serán permanentes, la contratación y pago de esta persona será únicamente por "Servicios por trabajo/obra" y se integrarán en el tiempo y forma que sean requeridos.

Dentro de los aspectos culinarios, se podrán implementar algunas variantes que no maneje la competencia y a su vez no impliquen gastos excesivos como serían:

- * Ofrecer algunos días de la semana comida tipo buffet.
- * Contratar un cantante o trío dos veces por semana
- * Elaborar menús y servicios especiales para fiestas o eventos particulares
- * Los fines de semana, trabajar con menús diferentes como platillos típicos de cierta región del país, incluyendo barbacoa, pancita, birria y otras comidas de este estilo en el servicio.
- * Tratar de tener la exclusividad de algunas de las empresas y Bancos circundantes, negociando alimentos y tiempos de pago con los empleados.

Además, no hay que olvidar que actualmente existen asociaciones e instituciones que ofrecen toda clase de cursos culinarios a precios accesibles y que pueden ser aprovechados al máximo en beneficios del proyecto, pues en ellos enseñan desde cómo servir y presentar una mesa hasta la elaboración de platillos sencillos y/o complicados.

Tomando en cuenta estas consideraciones, y después de haber realizado todo el estudio del proyecto, se puede afirmar que la hipótesis planteada en un inicio se cumple parcialmente, por que la creación e iniciación de una microempresa, en este caso un Restaurante de Cocina Mexicana en la Delegación Política de Azcapotzalco,

SI es posible de llevarse a la práctica. El hacerlo representa una alternativa viable de autoempleo y con ello se abre la posibilidad de un desarrollo económico y personal, también representa la oportunidad de aplicar muchos de los conocimientos adquiridos en la Licenciatura, sobre todo en el área de seminario.

La otra parte de la hipótesis referente a aprovechar las fuentes de apoyo que existe para las microempresas, es evidente que **NO** puede llevarse a cabo, debido que existen muy pocas posibilidades de ayuda crediticia; en algunos casos ese apoyo es sólo por temporadas mínimas como es la otorgada en las Delegaciones Políticas (ya que en el momento de estarse realizando la investigación se encontraba totalmente cerrado el programa y sin miras de volver a funcionar en corto tiempo) y por otro lado las que proporcionan las instituciones bancarias y firmas particulares son excesivamente pesadas, al grado que se trabaja únicamente para ellas.

Es importante señalar en este apartado, que aún cuando existen estrategias para la inversión y crecimiento, esta situación de falta de apoyo a las microempresas, es a nivel nacional uno de los mayores problemas que tendrá que resolver las políticas económicas de cualquier Gobierno que se coloque en poder.

Así, es viable la microempresa pero bajo la perspectiva del ahorro personal y/o familiar en su inversión y financiamiento, de acuerdo a las razones expuestas anteriormente.

Por lo que concierne a los objetivos planeados, éstos **SI** se cumplen plenamente, pues a través del desarrollo del caso, se va conociendo la aportación de la rama restaurantera en la Delegación Azcapotzalco; los apoyos financieros y los programas de capacitación existentes para el servicio; se plantea la posibilidad de una opción de autoempleo; se proporcionan las condiciones de apertura de un microrestaurante y si alguien está interesado en ello, se puede llevar a la práctica el proyecto, conociendo de antemano sus posibilidades de funcionamiento y rentabilidad.

Para finalizar, cabe decir que el crecimiento de la microempresa aquí planeada en el largo plazo lo dará el propio manejo acertado que se le dé, aunado a la visión administrativa y de oportunidad que tenga su dueño, rematado por las condiciones económicas que presenten el propio país y que como sabemos, no son siempre fáciles de predecir y mucho menos de solucionar.

Así, este proyecto ha propuesto una posibilidad entre las infinitas e innumerables que representa el ámbito de estudio y trabajo de una ciencia social básica, y quizá para muchos (incluidas las autoras) la más interesante y plena: **La Economía**.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INDICE DE CUADROS

Número	Título	Página
1	Análisis de la Oferta	89
2	Análisis de la Competitividad	94
3	Análisis de la Demanda	95
4	Análisis de los Precios del servicio	96
5	Precios de Servicio	96
6	Cronograma de Actividades	101
7	Albañilería	102
8	Herrería	102
9	Electricidad	103
10	Plomería	103
11	Contrataciones	104
12	Mobiliario y Equipo	105
13	Mobiliario para Comedor	106
14	Mobiliario para Baño	106
15	Decoración del Interior	107
16	Otros	107
17	Verduras	108
18	Legumbres	108
19	Especies	109
20	Chiles	109
21	Granos	110
22	Frutas	110
23	Carne	111
24	Cortes de Carne	111
25	Abarrotes	112
26	Lácteos	113
27	Productos enlatados	113
28	Líquidos	114
29	Pan y Tortillas	114
30	Artículos de Higiene	115
31	Programa de Inversión	123
32	Presupuestos de Ventas Mensuales	124
33	Presupuestos de Ventas Anuales	125
34	Presupuestos de Mano de Obra Directa	126
35	Presupuestos de Mano de Obra Indirecta	127
36	Presupuestos de Costos Indirectos de Producción	128
37	Presupuestos de Costos Directos de Producción	129
38	Presupuestos de Elaboración de Almuerzos	130
39	Presupuestos de Elaboración de Comidas	131
40	Presupuestos de Elaboración de Especialidades	131
41	Presupuestos de Costos y Gastos del Proyecto	136

42	Estados de Resultados Proforma 1999 del Restaurante	141
43	Ventas Proyectadas	142
44	Crecimiento de la Competencia	143
45	Reducción de la Oferta	144
46	Cambios en la Demanda	145
47	Decrecimiento de la Demanda	145
48	Estado de Resultados Proforma con Crédito	146
49	Cambios en la Competencia	147

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- ASTUDILLO URSUA PEDRO, Lecciones de Historia del Pensamiento Económico, Porrúa, México, 9ª Edición 1997, 263 pp.
- BACA URBINA GABRIEL, Evaluación de Proyectos Análisis y Administración del Riesgo, 2ª edición, Mc Graw Hill/Interamericana, 1990, 284 pp
- BACKHOUSE ROGER, Historia del Análisis Económico Moderno, Alianza, 1ª Edición 1987, México.
- BLAIR ROGER D. Microeconomía con Aplicaciones a la Empresa, Mc Graw Hill, México, 3ª Edición 1983.
- CALVA TELLEZ JOSE LUIS, El Modelo Neoliberal Mexicano: Costos, Vulnerabilidad, Alternativas, Fundación Friedrich Ebert, México, 1ª Edición, 1993, 194 pp.
- COMBLENCÉ LAMBERTINE LEONIE, Administración de Bar, Cafetería y Restaurante, Cecsá, México, 1ª Edición, 1985, 543 pp.
- FRESCO JUAN CARLOS, Organización y Estructura para la Pequeña y Mediana Empresa, Macchi, Buenos Aires, 1ª Edición, 1988, 191 pp.
- GANDUR ANTONIO, Microeconomía al Alcance de Todos, Macchi, 1ª Edición, Buenos Aires, 1999, 175 pp.
- GIL ESTALLO Y OTROS, Cómo Crear y Hacer Funcionar una Empresa, Esic (Esc. Sup. De Gestión Comercial y Marketing), México, 1ª Edición, 1995, 425 pp.
- GOULD. JOHN Y LAZEAR EDWARD, Teoría Microeconómica, Fondo de Cultura Económica, Argentina, 3ª Edición, 1994, 870 pp.
- GUTEMBERG ERICH, Economía de la Empresa, Deusto, México 4ª Edición, 1978, 255 pp
- HIRSHLEIFER JACK, Microeconomía: Teoría y Aplicaciones, Prentice Hall, México, 1ª edición, 1993, 741 pp.
- KARATAEV RINDINA Y OTROS, Historia de las Doctrinas Económicas Vol. II, Grijalbo, 1ª Edición, México, 1964, 659 pp.
- LARocca HECTOR Y OTROS, Qué es Administración, Macchi, Buenos Aires, 1ª Edición, 1998, 393 pp.

- OSER JACOB, Historia del Pensamiento Económico, Aguilar, 1ª Edición, México, 1980, 559 pp.
- PAPPAS JAMES L. Fundamentos de la Economía y Administración, Interamericana, México, 1ª Edición, 1985, 543 pp.
- ROLL ERIC, Historia de las Doctrinas Económicas, Fondo de Cultura Económica, 2ª Edición, México, 1975, 613 pp.
- SILVESTRE MENDEZ J. Fundamentos de Economía, Mcc Graw Hill, México, 2ª Edición, 1996, 317 pp.
- TERRY GEORGE, Principios de Administración, Continental, México, 5ª Edición, 1974, 879 pp.
- VELASCO MOLINA CARLOS, Ruptura sin Cambio (El Neoliberalismo Mexicano), Plaza y Valdés, México, 1996, 175 pp.
- VILLA NUEVA JORGE, Administración Simplificada, Compañía General de Ediciones S.A., México, 4ª Edición, 1995, 145 pp.

HEMEROGRAFIA

- CHISTEN ROBERT PECK (1997) Banking Services for the poor, Managing for Financia/ Success Action Internacional.
- Interamerican Development Bank, Microenterprise División, 1994, Technical guide for the Analysis of Microenterprise Finance Institutions.

TESIS

- CERDA MOLINA JONATHAN, Impacto de la Industria Petroquímica en el Desarrollo Regional, Estudio de Caso: Región Cuenca Baja del Río Coatzacoalcos, Ver. 1970-1997, UNAM, Economía, Campus Aragón, mayo de 1997, 118 pp.
- RODRIGUEZ GARCIA ROXANA DE LOS ANGELES, Normatividad Fiscal y Contable del Régimen de Pequeños Contribuyentes, UNAM, Contaduría, FES Cuatitlán, Edo. de Méx, 2000, 150 pp.
- VAZQUEZ GUTIERREZ JULIA, Hacia una Optimización de los Recursos en PEMEX. Estudio Económico-Financiero del Taller de Mecánica de Piso de la Refinería de Salina Cruz, Oaxaca, 1995, UNAM, Economía, Campus Aragón, 1997, 126 pp.

MANUALES

- Código de Comercio y Leyes Complementarias, Editorial Porrúa, México, 1999, 80 pp.
- Evaluación de Proyectos de Inversión. Términos de Referencia, Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), México, 1999, 47 pp.
- Guía para la Formulación de Proyectos de Inversión, NAFINSA, México, 1995, 98 pp.
- Metodología para la Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Hernández Jiménez Dalmasio, ENEP Aragón, México, 1885, 139 pp.
- Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial e Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, 1ª edición, 2000, 4 tomos

REVISTAS

- Delegación Azcapotzalco, Coordinación de Comunicación Social de la Delegación Azcapotzalco. D.F México, 2000, 72 pp.

INTERNET

- <http://summit-americas-org/members/México%20Microempresa.htm/>
- http://www.Banxico.org.mx/el_infocinanciera/ fsinfocinanciera.htm/
- <http://www.Inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>
- <http://www.ccMéxico.com.mx/canaco/peque.html><http://www.Nafinsa.gob.mx/Prod-ser/opb-Proyectos.htm/>
- <http://www.siem.gob.mx/PROMODE/FONAES>
- <http://www.nafinsa.gob.mx>