



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y

ADMINISTRACIÓN

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
FERMIN BRAVO SANTILLAN

ASESOR C.P.C: BENJAMIN SANCHEZ RODRIGUEZ





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

DEDICO ESTA TESIS:

A TODA MI FAMILIA POR LA PACIENCIA QUE ME HAN TENIDO.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el
contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: BRAVO SANTILLAN
FERMIN

FECHA: 1^o SEPTIEMBRE 2004.

FIRMA: 

INDICE

CAPITULO I

INTRODUCCION	1
1. INICIO DE OPERACIONES	1
1.2. CONCEPTO DE EMPRESA	1
1.2.1. MODOS DE CONFORMACION DE LAS EMPRESAS	2
1.2.2. CONSTITUCION DE SOCIEDADES	2
1.2.3. SOCIEDAD EN NOMBRE COLECTIVO	3
1.2.4. SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE	3
1.2.5. SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES	4
1.2.6. SOCIEDAD ANONIMA	5
1.2.7. SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	6
1.2.8. SOCIEDAD COOPERATIVA	6

CAPITULO II

2. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA	9
2.1. DEFINICION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	9
2.2. CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA	10
2.3. PANORAMA E IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	11
2.4. LA PEQUEÑA EMPRESA	12
2.5. LA MEDIANA EMPRESA	13
2.6. LA EMPRESA INTEGRADORA	14

CAPITULO III

3. LA EMPRESA Y SU ENTORNO	16
3.1. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA	16
3.2. FACTORES DE PRODUCCION EN LA EMPRESA	16
3.3. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS	17
3.4. LA ACTUAL ASISTENCIA CREDITICIA	18
3.5. PROGRAMAS NACIONALES DE APOYO AL SECTOR INFORMAL	19

CAPITULO IV

4. ESTRUCTURA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	20
4.1. PROCESO ADMINISTRATIVO	22

CAPITULO V

5. FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	24
5.1. OBJETIVOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	24
5.2. IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	24
5.3. TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTOS	25
5.3.1. FUENTES INTERNAS	26
5.3.2. FUENTES EXTERNAS	26

CAPITULO VI

6. LAS PYMES POR ACTIVIDADES ECONOMICAS	31
6.1. AGRICULTURA	31
6.1.2. MANUFACTURA	31
6.1.3. CONSTRUCCION	31
6.1.4. LA INDUSTRIA	31
6.1.5. EL COMERCIO	32
6.1.6. DE SERVICIO	33
6.2. IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	33
6.3. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO	34
6.3.1. LOS SETENTAS	34
6.3.2. LOS OCHENTAS	37
6.3.3. LOS NOVENTAS Y DOS MIL	38
6.4. PERSPECTIVA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	41
6.4.1. FUNCION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DESARROLLO DEL PAIS	41

CAPITULO VII

7. POLITICA FISCAL PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	43
7.1. TRAMITE DE INICIO DE OPERACIONES	44
7.1.1. PERMISO DE CONSTITUCION DE SOCIEDADES	44
7.1.2. OTRAS OBLIGACIONES FISCALES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	45

CAPITULO VIII

8. PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA	50
8.1. CREDITOS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	50
8.1.1. SOLICITUD DE CREDITO EN LINEA	50
8.2. CREDITO PYME	51
8.3. REQUISITOS ADMINISTRATIVOS	53
8.4. REQUISITOS DE CREDITO	55
8.5. SELECCIÓN DE CREDITO	57
8.6. GARANTIA AVAL NAFINSA	58
8.7. TIPOS DE CREDITO	59
8.8. ELEMENTOS FINANCIEROS REQUERIDOS POR NAFINSA	59
8.8.1. INTERPRETACION DE DATOS FINANCIEROS EN LA -	

SOLICITUD DE CREDITO REQUERIDO POR NAFINSA	60
8.8.2. LAS RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS	60

CAPITULO IX

9. LA SECRETARIA DE ECONOMIA Y LAS PYMES	62
9.1. GUIAS EMPRESARIALES	62
9.2. PROGRAMAS, FONDOS Y ORGANISMOS QUE MANEJA LA SECRETARIA DE ECONOMIA	63
9.3. LA SECRETARIA DE ECONOMIA PROPORCIONA A LAS-PYMES, DESARROLLO Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA PODER OPERAR	64
9.4. FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO FEDERAL A TRAVES DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA	67
9.5. LA SECRETARIA DE ECONOMIA PARA PROMOVER EL DESARROLLO EMPRESARIAL, MANEJA EL FINANCIAMIENTO DE TRES FONDOS	68
9.6. APOYOS QUE OTORGA EL BANCO DE COMERCIO EXTERIORM A LAS PYMES	69

CAPITULO X

10. EVOLUCION DE LAS PYMES	72
10.1. LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES	72
10.2. LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL AMBITO MUNDIAL	73
10.3. MERCADOS GLOBALES	73
10.4. ORIGEN Y EVOLUCION DE LAS PYMES	74
10.5. PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS PYMES	74
10.6. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA "HOY"	74
10.7. EL FUTURO DE LAS PYMES	75

CAPITULO XI

11. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	78
11.1. ESTADOS FINANCIEROS	78
11.2. PRINCIPIOS GENERALES DE CONTABILIDAD	79
11.3. ANALISIS FINANCIERO	81
11.4. RAZONES FINANCIERAS	82
11.4.1. INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	83
11.4.2. FORMULAS DE LAS RAZONES FINANCIERAS	84
11.4.3. RAZON O METODO FINANCIERO "DUPONT"	85
CONCLUSIONES	87
CASO PRÁCTICO	99
GLOSARIO	126
BIBLIOGRAFIA	128

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

Introducción

El análisis de la evolución de las pequeñas y medianas empresas presenta muchos rasgos profundamente semejantes. De hecho, estas empresas surgen de la unión de una buena idea, de cierto capital y, fundamentalmente, de un espíritu emprendedor. Tal espíritu de empresa es el verdadero factor *motriz del crecimiento*; es el que *cristaliza los sueños y la visión del fundador en resultados concretos*. Sin embargo, la empresa crece, los negocios adquieren mayor complejidad, el número de funcionarios aumenta. El fundador se enfrenta a la necesidad de crear mecanismos de control gerencial, los cuales, acaban por burocratizar la organización, matando su espíritu emprendedor. Es en ese preciso instante en el que el dirigente se ve ante el dilema de cómo enfrentar la crisis de crecimiento que, muy a menudo, termina aniquilando la organización. En las publicaciones especializadas se habla profusamente acerca de casos de negocios con éxito inicial, mismos que desaparecen debido a su *incapacidad para soportar la crisis de crecimiento*. Por otra parte, las características actuales que rigen el área de los negocios, así como las condiciones en que se da la competencia entre dichas empresas, no dan cabida a las actitudes poco profesionales ni tampoco a improvisaciones en la conducción empresarial.

Capitulo I

1. Inicio de operaciones

El inicio de operaciones indica generalmente cual será el resultado que en un futuro puede obtener tal o cual empresa, pues un buen arranque es *definitivo en el impulso que se mantenga a lo largo de la vida de un negocio*.

Invariablemente, las empresas deben efectuar una serie de trámites ante las autoridades correspondientes, que varían de acuerdo con el tipo de negocio que se pretenda desarrollar. Así que, no son iguales los tramites que se deben efectuar para iniciar el establecimiento de una fabrica de zapatos, que los de la empresa que se dedicará a la fabricación de artículos derivados de la petroquímica etc., en el primer caso, si se trata de una persona, jurídicamente se podrá actuar como persona física, en el segundo caso, si se trata de una sociedad mercantil, se denominara para efectos fiscales "empresa persona moral".

1.2 Concepto de empresa

Empresa es un termino nada fácil de definir, ya que a este concepto le dan diferentes enfoques (económico, jurídico, filosófico, social, etc.). En

su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito.

Empresa es:

Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o servicios, para obtener una ganancia o utilidades mutuas.

Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.

Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

Como se puede apreciar, son variados los conceptos que se tiene de empresa, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público define en relación a lo que debe de entenderse como pequeña y mediana empresa, como aquellas empresas cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a \$ 1 750 000.00 pesos.

Más adelante se indican otras definiciones de empresa.

1.2.1. Modos de conformación de las empresas

Las denominaciones que fiscalmente se reconocen son, las personas morales y personas físicas cuya constitución dependerá de los objetivos que se persigan, o sea que una empresa no nace o se constituye únicamente con fines de lucro sino también con fines sociales.

1.2.2. Constitución de sociedades⁽¹⁾

Tratándose de personas morales, se utiliza las formas que establece la Ley general de sociedades mercantiles como:

- Sociedad en nombre colectivo
- Sociedad en comandita simple
- Sociedad en comandita por acciones
- Sociedad anónima
- Sociedad de responsabilidad limitada
- Sociedad cooperativa

(1) LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES 2003 ART. 1º

1.2.3. SOCIEDAD EN NOMBRE COLECTIVO

SIGLAS: S. en N. C. art. 27

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles (artículos 25 a 50)

CARACTERISTICAS Los socios responden de modo subsidiario, solidario e ilimitadamente de las obligaciones sociales

CAPITAL SOCIAL No establece mínimo (La ley no lo menciona)

NÚMERO DE SOCIOS Mínimo: 2 máximo: ilimitado

DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO Escritura constitutiva y las acciones

ORGANOS SOCIALES DE VIGILANCIA - Comisario y consejo de administración.

La sociedad en nombre colectivo, es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

En este caso la razón social queda formada con el nombre de uno o más socios, y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras "y compañía" u otras equivalentes. Además, "en el contrato social podrá pactarse que a la muerte de cualquiera de los socios continúe la sociedad con sus herederos".

Este tipo de sociedad se forma por socios capitalistas y por socios industriales.

La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios administradores, quienes podrán ser socios o personas extrañas a ella. (art. 36)

Los socios capitalistas que administren podrán percibir periódicamente, por acuerdo de la mayoría de los socios, una remuneración a cuenta de utilidades con cargo a gastos generales. (Art.49)

Los socios industriales deberán percibir, salvo pacto en contrario, las cantidades que periódicamente necesiten para alimentos, dichas cantidades se computaran en los balances anuales a cuenta de utilidades, sin que tengan la obligación de reintegrarlas en los casos en los que el balance no arroje utilidades o las arroje en cantidad menor.

1.2.4. SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE

SIGLAS: S. EN C.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles (art. 51-57)

CARACTERISTICAS Tiene 2 clases de socios: comanditados y comanditarios

NOMBRE razón social

CAPITAL SOCIAL No establece mínimo (no lo menciona la ley)

NUMERO DE SOCIOS Mínimo: 2- máximo ilimitado

ORGANOS DE VIGILANCIA comisario y consejo de administración

La sociedad en comandita simple es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditados que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.

La razón social queda formada con los nombres de uno o varios comanditados, seguidos de las palabras "y compañía" u otras equivalentes, cuando en ella no figuren los de todos. A la razón social se le agregaran las palabras "Sociedad en comandita o las siglas S en C."

El socio comanditario no puede ejercer acto alguno de administración, ni aun con carácter de apoderado de los administradores, en caso de que contravenga esta disposición quedara obligado solidariamente para con los terceros por todas las obligaciones de la sociedades en que haya tomado parte.

También será responsable solidariamente para con los terceros aun en las operaciones en que no tome parte, si habitualmente ha administrado los negocios de la sociedad. (art. 55)

1.2.5. SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES (art. 207 a 211)

SIGLAS: S. EN C. POR A.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles

CARACTERISTICAS 2 tipos de socios: comanditados y comanditarios - capital representado por acciones (art.207)

PROCESO DE CONSTITUCION

- Protocolización ante notario publico o corredor publico.

- inscripción en el registro publico de comercio.

NOMBRE Razón social o denominación (el socio que preste su nombre para la razón social es considerado por ello comanditado)

CAPITAL SOCIAL La ley no establece mínimo (no lo menciona la ley)

NUMERO DE SOCIOS Mínimo: 2 - Máximo: ilimitado

DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO Acción

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS Comanditados: solidaria, subsidiaria e ilimitadamente

ORGANOS SOCIALES Y DE VIGILANCIA -consejo de administración y Comisario

Es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las

obligaciones sociales, de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones. (art. 210)

La razón social se formara con los nombres de uno o más socios comanditados, seguidos de las palabras "y compañía" u otras equivalentes, cuando en ella no figuren los de todos.

A la razón social o a la denominación en su caso se le agregaran las palabras "Sociedad en comandita por acciones", o su abreviatura "S en C por A".

El capital social estará dividido por acciones y no podrán cederse sin el consentimiento de la totalidad de los comanditados y el de las dos terceras partes de los comanditarios. (art. 209)

1.2.6. SOCIEDAD ANONIMA (art. 87)

SIGLAS: S. A.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles

CARACTERISTICAS - Capital representado por títulos nominativos (art. 111).

- socios obligados al pago de sus acciones, ya sea en efectivo o en especie

- Protocolización ante notario publico o corredor publico.

NOMBRE Denominación

CAPITAL SOCIAL Mínimo fijo \$50'000,000.00 (art. 89)

RESERVA LEGAL 5% de las utilidades anuales hasta llegar al 20% o quinta parte del capital social fijo

DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO Acción

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS Hasta por el monto de sus acciones.

ORGANOS SOCIALES Y DE VIGILANCIA - Asamblea general de accionistas, comisario (s). (art. 164)

La sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. La denominación se forma libremente, pero difiere a la de cualquier otra sociedad y al momento de emplearse, siempre debe ir seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A. Para constituirse se establecen en el artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, determinados requisitos que a la letra señalan:

- Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba una acción, por lo menos;
- Que el capital social no sea menor de \$ 50 000 000 de pesos y que este íntegramente suscrito;
- Que se exhiba en efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y
- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La Sociedad Anónima puede constituirse por la comparecencia ante notario de las personas que otorguen la escritura social o por suscripción pública. (art. 90)

1.2.7. SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SIGLAS: S. DE R. L. (art. 58 a 86)

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles

- Protocolización ante notario publico
- inscripción en el registro publico de comercio.

NOMBRE Razón social o denominación

CAPITAL SOCIAL Min.: \$3'000,000, debiendo estar pagado al momento de la constitución, mínimo el 50% (art´s 62 y 64)

RESERVA LEGAL 5% de las utilidades anuales hasta llegar al 20% o quinta parte del capital social fijo

NUMERO DE SOCIOS Mínimo: 2 - Máximo: 50 (art.61)

DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO Escritura constitutiva (parte social)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS Hasta por el monto de su parte social. (ART.68)

ORGANOS SOCIALES Y DE VIGILANCIA - Consejo de administración

- comisario (s)
- consejo de vigilancia (ART. 84)

La sociedad de responsabilidad limitada, es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues solo serán cesibles, en los casos y con los requisitos que establezca la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Este tipo de sociedad existe bajo una denominación o razón social que se forma con el nombre de uno o más socios, la que debe de ir inmediatamente seguida de las palabras "Sociedad de responsabilidad Limitada" o de su abreviatura "S. de R. L".

1.2.8. SOCIEDAD COOPERATIVA ⁽²⁾

SIGLAS S. C.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades cooperativas

CARACTERISTICAS - Los rendimientos son por certificados de aportación

- todos los socios pertenecen a la clase trabajadora

PROCESO DE CONSTITUCION - Acta por quintuplicado de asamblea general

- certificación de firmas ante notario publico, corredor publico.
- autorización de la secretaria del trabajo y previsión social
- inscripción en el registro publico de comercio

NOMBRE Denominación

(2) ley general de sociedades cooperativas actualizada a sep. 2003

CAPITAL SOCIAL No establece mínimo, pero siempre serán de capital variable

FONDO DE RESERVA LEGAL El fondo de reserva podrá ser delimitado en las bases constitutivas, pero no será menor del 25% del capital social en las S. C. de productores y del 10% en las de consumidores. Este fondo podrá ser afectado cuando lo requiera la sociedad para afrontar las Perdidas o restituir el capital de trabajo

debiendo ser reintegrado al final del ejercicio social, con cargo a los rendimientos (fondo de previsión social y fondo de educación cooperativa)

NUMERO DE SOCIOS Mínimo: 5 - Máximo: ilimitado

DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO Certificados de aportación
RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS Limitada: hasta por el monto de su aportación

PARTICIPACION DE EXTRANJEROS Máxima 10% y no podrán desempeñar puestos de dirección o administración

ORGANOS SOCIALES Y DE VIGILANCIA - Consejo superior del cooperativismo

- asamblea de socios

- comisario

- consejo de administración

- consejo de vigilancia

- vigilada por la secretaria de estado a que corresponda su actividad.

Dependencias locales o federales (art.20 L.S.C.)

La Ley General de Sociedades Cooperativas, las define señalando que son aquellas que reúnan las siguientes condiciones:

- Estar integradas por individuos de la clase trabajadora que aporten a la sociedad su trabajo personal cuando se trate de cooperativas de productores; o se aprovisionen a través de la sociedad o utilicen los servicios que ésta distribuya cuando se trate de cooperativas de consumidores.
- Funcionar sobre principios de igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros.
- Tener capital variable y duración indefinida.
- Conceder a cada socio un solo voto
- Procurar el *mejoramiento social y económico* de sus asociados mediante la acción conjunta de éstos en una obra colectiva.
- Los rendimientos anuales que reporten los balances de las sociedades cooperativas se repartirán de acuerdo con el trabajo aportado por cada socio durante el año, tomando en cuenta que el

trabajo puede evaluarse a partir de los factores de calidad, tiempo, nivel técnico y escolar. (art. 28 L.G.S.C.)

En las sociedades cooperativas no podrán concederse ventajas o privilegios a los iniciadores, fundadores y directores, ni preferencia a parte alguna del capital, ni exigirse a los socios de nuevo ingreso que suscriban más de un certificado de aportación, o que contraigan cualquier obligación económica superior a la de los miembros que ya forman parte de la sociedad.

Para quienes no se encuentren sujetos a lo dispuesto por esta ley, les queda prohibido el utilizar en su razón social las palabras "Cooperativa", "Cooperación", "cooperadores u otras semejantes que pudieran inducir a creer que se trata de una sociedad cooperativa.

Las bases constitutivas contendrán, entre otros, los siguientes requisitos: (art. 16 L.G.S.C.)

- o Denominación y domicilio social
- o Objeto de la sociedad, expresado concretamente en cada una de las actividades que deberá desarrollar.
- o Régimen de responsabilidad que se adopte
- o Forma de constituir o incrementar el capital social; expresión del valor de los certificados de aportación, forma de pago y devolución de su valor, así como la valuación de los bienes y derechos, en caso de que se aporten
- o Las demás estipulaciones, disposiciones y reglas que se consideren necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad, siempre que no se opongan a las disposiciones de esta ley.
- o El capital de las sociedades cooperativas se integrará con las aportaciones de los socios.
- o Requisitos y procedimientos para la admisión, exclusión y separación voluntaria de los socios;
- o Duración del ejercicio social que podrá coincidir con el año de calendario.
- o Derechos y obligaciones de los socios así como mecanismos de conciliación y arbitraje en caso de conflicto

Capítulo II

2. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

- Fin económico: Busca crear bienes y servicios para la sociedad.
- Objetivo: Busca maximizar las ganancias.
- Fin Mercantil: Busca producir para el mercado.
- Tiene cierta responsabilidad con la sociedad el cual está motivado por las utilidades.

Asume riesgo: Está sujeta a los factores que determinan comportamiento y estado de la empresa

2.1 DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Con ⁽³⁾ el propósito de fomentar el desarrollo de empresas pequeñas y medianas, el Gobierno Federal, considera medianas y pequeñas empresas, a las que ocupen hasta 15 trabajadores y el valor de sus ventas anuales no excedan de los montos que determine la secretaria de hacienda.

Para la Secretaría de Economía ⁽⁴⁾, considera o estratifica las pymes por el número de empleados, al sector comercio entre 6 y 20 empleados

Para Nacional Financiera ⁽⁵⁾, no define en forma específica a las pymes, ya que, nafinsa apoya a las micro, y a las pymes o quien quiera establecer un negocio nuevo o expandir uno ya establecido.

Nacional Financiera para definir a las pymes, tiene como valor único la clasificación donde no sólo considera el número de empleados, sino también el valor de las ventas.

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña y Mediana Empresa. Los criterios utilizados son

(3) LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA ART 3º

(4) PORTAL INTERNET DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA

(5) PORTAL INTERNET DE NACIONAL FINANCIERA

muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT⁽⁶⁾, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe, define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

2..2 CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA⁽⁷⁾

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- a. Consejo de administración
- b. Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c. Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d. Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- e. Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- f. Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto:
 1. Aquellos que consideran que la pequeña Empresa

utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.

2. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

(6) www.DIARIOPYME.COM, INTERNET

(7) biblioteca de administración de la pequeña y mediana empresa vol.2 Pág.58 Mc.graw-hill

2.3 PANORAMA E IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:⁽⁸⁾

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

La microempresa está comprendida de personas de escasos ingresos. Estas iniciativas llamadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan. Quienes componen la microempresa van desde la señora que vende empanadas en su casa, pasando por el joven, padre de familia que decide instalar un rudimentario taller en la marquesina de su casa, hasta aquellos jóvenes profesionales que emprendieron una empresa de lentes de contacto.

Ventajas De La Microempresa

- Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Son flexibles, adoptando sus productos a los cambios del Mercado.

Desventajas de la microempresa:

- Utilizan tecnología ya superada
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno.

Ejemplo de microempresas.

- Vendedores de artesanías.
- vendedores de mercados.
- Limpiabotas, vendedores de Flores.

(8) www.monografias.com

2.4 La Pequeña Empresa ⁽⁹⁾

Características

Son parte importante de la economía Mundial. Encontramos en ellas los siguientes tipos:

- Empresas de estilo de vida:

Estas tienen como propósito ofrecerle a su propietario un modo de vida confortable. Ej. Una pizzería de un barrio, el florista que vende en una esquina, etc.

- Empresas de alto crecimiento:

Buscan superar su condición de empresa pequeña lo antes posible. Son manejadas por un equipo de personas. Otro de sus propósitos es alcanzar grandes utilidades de inversión.

Ventajas de la pequeña empresa.

- Motiva a los empleados de corporaciones a formar sus empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos.
- Generación de empleos: Se le atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad.
- Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.
- Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores. Ej. Arreglar un reloj, comprar un disfraz, etc.
- Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual ha ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas.
- Consta de una técnica de manufactura asistida por computadora: La cual le permite ser tan eficiente como las grandes empresas.
- Poseen organización y estructura simples, lo que le facilita el despacho de mercancía rápido y ofrecer servicios a la medida del cliente.

Desventajas de la pequeña empresa.

- Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.

(9). Anzola Rojas S. administración de pequeñas empresas Edit. Mcgraw-Hill, Mexico 1993. cap.2 pag. 37

Ejemplos de pequeñas empresas

- Cafeterías: sándwiches
- Zapatería: El Artesano.
- Tiendas de ropa:

2.5 La mediana empresa.

Ventajas de la mediana empresa.

- Aseguran el Mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra.
- Tienen un efecto socioeconómico importante ya que permite la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la economía de compras por volumen.

Desventajas de la mediana empresa.

- Falta de financiamiento adecuado como consecuencia de la dificultad de acceder al Mercado financiero.
- Tamaño poco atrayente para los sectores financieros ya que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.
- Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada.
- Dificultades para desarrollar planes de investigación
- Se le dificulta a la mediana empresa hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, todo lo cual le insume costo de adecuación más alto que las grandes empresas y les dificulta poder mantenerse en el Mercado.

Ejemplo de medianas empresas.

- Instituciones educativas
- Líneas de transporte terrestre

2.6 La Empresa Integradora ⁽¹⁰⁾

La Empresa Integradora, es aquella empresa creada para asociar a un grupo de micro, pequeños y medianos empresarios de una o más ramas de actividad económica, en donde se pretende brindarles servicios especializados en las áreas de tecnología, compras, promoción, comercialización, diseño, financiamiento, etc.

Buscando con ello lograr la competitividad de las empresas integradas, al aprovechar las economías de volumen derivadas de su integración.

Surgimiento de la Empresa Integradora ⁽¹¹⁾

Tomando como modelo los consorcios italianos, el concepto de Empresas Integradoras surge en México a partir de dos situaciones fundamentales:

1. El Gobierno Federal reconoce que la micro, pequeña y mediana empresa, presentan una problemática particular, derivada de su reducida escala productiva, por lo que en general estas empresas adolecen de una limitada capacidad de negociación, así como de bajos niveles de organización y gestión.

2. Debido a la internacionalización de la economía y a la globalización de los mercados, México necesitaba establecer medios que ayudaran hacer frente a los retos y oportunidades de las empresas.

Como respuesta a esta situación, el Gobierno Federal a través del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, de 1991 a 1994, propone diversas formas de organización inter-empresarial, con objeto de fortalecer las ventajas comparativas y superar las limitaciones de su propia escala.

Dentro de las modalidades de asociación que se establecen en dicho programa, se encuentra la promoción y organización de Empresas Integradoras, como un medio de dotar a las empresas de menor tamaño elementos que contribuyan a *eficientar su organización y su competitividad*.

La Secretaría de Economía, conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, fueron y son, las organizaciones encargadas del *diseño e impulso del modelo de empresa integradora*.

El 7 de Mayo de 1993, el Presidente Carlos Salinas de Gortari, mediante Decreto Presidencial, promueve la organización de las Empresas Integradoras, estableciéndose así, la norma específica que las ha de regir.

(10) Alba Vega, Carlos, "Las Empresas Integradoras en México", en Comercio Exterior, enero de 1997, México, Banco de Comercio Exterior, 1997.

(11) Hernández Salazar Joel, " Empresas Integradoras: Detonador Económico en México", Ejecutivos en Finanzas, Octubre de 1997.

Después de dos años de experiencia en la promoción de la figura de Empresa Integradora, se realizaron modificaciones al decreto original, con la finalidad de darle mayor operatividad a estas sociedades, las cuales se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el 30 de mayo de 1995. Asimismo, el 30 de marzo de 1996, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, informo la resolución que otorga facilidades administrativas a las empresas integradoras.

Anteriormente se menciona que una Empresa Integradora es una Empresa de servicios especializados que asocia, personas físicas y morales, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana.

Por definición una Empresa Integradora es una forma de organización ínter empresarial, en donde cada una de las empresas integradas, en forma individual y manteniendo su autonomía tiene a su cargo la realización de una parte del proceso productivo para la que tienen maquinaria, equipo y experiencia. Tomando en cuenta la Actividad que realizan las empresas Integradas, se pueden establecer dos tipos de asociaciones estratégicas:

1. La asociación entre los mismos competidores, es decir, entre empresas de una misma actividad económica. De esta forma se elimina la competencia entre ellos y unen sus esfuerzos para mejorar su eficiencia.

2. La asociación complementaria, es decir, entre empresas de distintas ramas de actividad económica que tienen un proyecto de negocios en común.

Con este esquema de integración, se pretende obtener la eficiencia en el proceso de producción sobre las pequeñas escalas productivas de integración horizontal, con el objeto, de que las empresas integradoras puedan obtener bienes y servicios de calidad y precio competitivo, para de esta forma mejorar su presencia en el mercado nacional y facilitar su participación en el mercado internacional. Dentro de esta misma línea de acción, la empresa integradora tiene como objetivos:

Incrementar la capacidad de negociación de las empresas integradoras en los mercados de materias primas, insumos, tecnología, productos terminados y financieros.

Incrementar la eficiencia e inducir la especialización de las empresas integradas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo, que den como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.

Consolidar la presencia de las empresas integradas en el mercado interno e incrementar su participación en la exportación.

Generar Economías de Escala.

Para poder llegar a lograr estos objetivos, la empresa integradora así como las empresas integradas, cuentan con apoyos que les ofrecen diversas instituciones tanto gubernamentales como de la iniciativa privada.

Capítulo III

3. LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Factores externos a la organización que son susceptibles de faltar, directa o indirectamente, en las tendencias a corto y largo plazo de la empresa. ⁽¹²⁾

En la empresa se materializan: la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción. En nuestro país se debe redistribuir el ingreso a través del empleo (mediante la inversión, producción).

3.1 CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA ⁽¹³⁾

- a) Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidas por la Ley G. S. M. en el art. 2º.
- b) Es una unidad económica porque tiene una finalidad lucrativa, es decir, su principal objetivo es económico protección de los intereses económicos de la empresa.

3.2. FACTORES DE PRODUCCION EN LA EMPRESA ⁽¹⁴⁾

Toda empresa para cumplir sus fines debe organizar, coordinar y orientar en un todo armónico los tres factores de producción: tierra, capital y trabajo.

La tierra.

Es todo aquello que nos rodea y que no se debe a la acción humana es a la vez fuente de materiales y la fuerza motriz necesaria para su transformación y manipuleo.

El territorio: Esta constituido por el suelo subsuelo mares y ríos que son valiosos factores para la actividad económica.

Materias primas: Son la base esencial para la elaboración de los bienes económicos mediante la intervención de la actividad creadora del hombre.

La fuerza motriz: Son todos aquellos tipos de energía de la naturaleza capaces de producir movimientos.

Capital

Es la inversión necesaria (dinero) para adquirir el conjunto de medios de producción materiales y mano de obra para sostener los gastos iniciales de producción.

(12) Ejecutivos en Finanzas, "Alianzas Estratégicas para Competir", México, junio de 1993.

(13) Mercado de Valores, NAFIN, "La Micro Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía", México, marzo de 1993.

(14) Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, NAFIN, vol. 8, UNAM-NAFIN, México 1995.

En países en vías de desarrollo, las empresas que no tienen capital propio o no tienen las reservas adecuadas para su mantenimiento y ampliación, acuden a el financiamiento externo.

Trabajo

"Es la actividad física o mental que el hombre realiza con el fin de crear riquezas para la satisfacción de sus necesidades". Es el factor dinámico de la empresa sin el cual nada puede transformarse.

En la mediana y grande empresa, a medida que aumenta la utilización del instrumental moderno, el elemento humano se divide

en dos categorías: el obrero o trabajador y el elemento técnico.

El "empresario", es quien consigue planes y la voluntad o motor que los ejecuta.

3.3 CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS ⁽¹⁵⁾

Las empresas se clasifican tradicionalmente en: de servicios, comerciales e industriales, Agropecuario, selvicultura y pesca

De servicios

"son aquellas que, con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región sin que el producto objeto del servicio tenga naturaleza corpórea".

Dentro de este tipo de empresas se encuentran principalmente:

- 1.-Sin concesión.
- 2.-Concesionadas por el estado.

Comerciales

Son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado "margen de utilidad".

Industriales.-Es la producción de bienes, sobre todo cuando esta producción se realiza con máquinas.

1.-Industrias extractivas.

Son aquellas que se dedican a la extracción de las riquezas naturales, sin modificar su estado original. Este tipo de industrias se subdividen en:

- a) **De recursos renovables.** Son aquellas cuyas actividades se encaminan a hacer producir a la naturaleza.
- b) **De recursos no renovable.** Son aquellas cuya actividad fundamental trae consigo la extinción de recursos naturales.

2.-Industrias de transformación.

(15) Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, NAFIN, vol. 8, UNAM-NAFIN, México 1995.

Las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferentes a los adquiridos originalmente.

Agropecuarios, silvícola y pesqueros

Agricultura y la ganadería.-Explotación de plantas y animales para el uso humano. En sentido amplio, la agricultura incluye el cultivo del suelo, el desarrollo y recogida de las cosechas, la cría y desarrollo de ganado, la explotación de la leche.

Selvícola.- Cuidado de los bosques orientado a obtener el máximo rendimiento sostenido de sus recursos y beneficios. Aunque en principio la selvicultura se centraba en la producción maderera, ahora comprende también el mantenimiento de pastos para ganado local, la conservación de hábitats naturales, la protección de cuencas hidrográficas y el desarrollo de zonas recreativas. Por tanto, la explotación de los bosques ayuda a utilizar las zonas arboladas con el fin de obtener de ellas el máximo beneficio acorde con su naturaleza.

PESQUEROS.-Actividades relacionadas con la captura de peces o mariscos con una finalidad económica.

3.4. La actual asistencia crediticia

En nuestro país, las PYMES no conforman un conjunto homogéneo, ya que existen tanto empresas modernas, dinámicas y activas como así también otras que presentan un notorio atraso tecnológico. Muchas de ellas forman parte de esta última caracterización.

Para que las empresas se adecuen con rapidez al nuevo contexto económico, la existencia se convierte en un factor de subsistencia para las PYMES.

En este sentido, uno de los principales problemas a los que se ve enfrentado hoy el sector, es el financiero.

Anteriormente el sistema financiero no estaba preparado para hacer frente a los requerimientos de este sector, ya que preferían seguir prestando a empresas de gran tamaño.

Para posibilitar la reconversión y mejorar la inserción de las PYMES en el mercado internacional, la política económica desarrollada por el gobierno se encaminó en dar apoyo.

3.5. Programas nacionales de apoyo al sector informal ⁽¹⁶⁾

Con la reforma hacendaría que pretende el gobierno federal, las empresas que estén en la economía informal solas se incorporarán al mercado formal, ya que habrá más beneficios de los que tienen actualmente, afirmó Vicente Fox

El presidente de la República lanzó un llamado a estas empresas para que se incorporen a la economía formal, ya que se tendrán nuevos mecanismos para tener acceso al crédito.

"Ya no tienen que refugiarse más en la economía informal. Es más, ya no les conviene seguir allí, porque ahora tendrán acceso a insumos vitales para promover su pequeño negocio". Durante el Encuentro Internacional sobre la promoción de las pequeñas y medianas empresas de México y Estados Unidos, Vicente Fox detalló los cinco puntos a través de los cuales se beneficiarán a las Pymes:

- Acceso más sencillo al crédito.
- Desregulación para poner empresas y hacer trámites con el gobierno.
- Apoyo a la exportación.
- Creación y fortalecimiento de cadenas productivas regionales.
- Coordinación de todas las instituciones para generar un entorno más favorable.

Por su parte, Mario Laborín Gómez, director general de Nacional Financiera, informó que se comenzará con una depuración del Buró de Crédito para que aquellas personas físicas o morales que no hayan cometido faltas graves, vuelvan a ser sujetos de crédito.

Reconoció que la banca de desarrollo no ha podido cumplir con su objetivo de fomentar el empleo y la actividad productiva. Dijo que en los últimos años esta institución redujo en 90 por ciento el crédito al sector privado. Destacó que luego de un ajuste en la organización de Nafin, la falta de crédito se logró reducir a sólo el 56 por ciento. Mencionó que las estrategias de Nafin son: la regionalización del país, reconstruir su red de ventas, atender a este sector a través de los medios masivos de comunicación y realizar convenios de apoyo con entidades del exterior

(16) Inconveniente permanecer en la economía informal: Vicente Fox, 28 de marzo de 2001

4. Estructura de pequeñas y medianas empresas

PEQUEÑA EMPRESA ⁽¹⁷⁾

CARACTERÍSTICAS:

- 20 a 25 personas.
- Existe un grupo que constituye la esencia de la empresa.
- En las empresas que son del tipo familiar se observan dificultades para tener racionalidad en las decisiones.
- No existen funciones fijas y delimitadas, tampoco existe planeamiento.
- El empresario ejerce la gestión de control (la cual carece de medios formales) en forma personal, visual y con presencia permanente. Como consecuencia los demás miembros no deciden.
- El empresario tiene un falso esquema fatalista y asume una actitud omnipotente y paternalista, además de creer que la gente no sirve.

ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

DIFICULTAD DE INTEGRACIÓN:

Se origina en la expansión de las operaciones y miembros, existe una creciente necesidad de dividir las tareas y especializarlas, lo que implicaría un cambio de tipo cuantitativo.

Diagnóstico:

- Problemas de coordinación.
- Errores que terminan en gastos y pérdidas.
- Falta de eficiencia y creatividad.
- Excesiva carga de trabajo en algunos puestos.

Soluciones:

Se deben aplicar dos proposiciones estructurales: la *división de las tareas* y la *especialización de las funciones*. Este proceso deberá ser considerado como el principio de un aprendizaje organizacional, el cual le permitirá a la empresa afianzar su crecimiento y También que el nivel de mando medio acompañe al empresario.

B) DIFICULTAD DE ESTRUCTURA:

Se da tanto en aquellas empresas que han logrado superar la primera crisis como en aquellas que no lo lograron. Esta crisis es de mayor importancia que la primera.

(17) www.diariopymes.com

Diagnóstico:

- El empresario tiene problemas por seguir monopolizando funciones.
- No existe un sistema de información
- No existe delegación, consecuentemente se observa una mayor complejidad en las líneas de coordinación.

Soluciones:

Las proposiciones estructurales a aplicar son:

Delegación. - Dar a otra la persona la autoridad que se tiene, para que haga sus veces o para otorgarle su representación.

departamentalización. Cada una de las partes en que se divide un territorio cualquiera, un edificio, un vehículo, una caja, etc.

Si son aplicadas correctamente permitirán resolver los problemas de coordinación y solucionar el tema de la monopolización de decisión y control por parte del empresario.

"Las soluciones deben implementarse en el curso de la crisis".

MEDIANA EMPRESA

CARACTERÍSTICAS:

- 25 a 50 personas
- Nuevo nivel de complejidad en materia de coordinación y control.
- Existen mayores exigencias en comunicación.
- Hay un crecimiento del volumen de operaciones que no le permiten ejercitar como antes la gestión (decisiones y control).
- Introducción de variables. Incorporar personas que puedan asumir funciones de coordinación y control y, paulatinamente, funciones de decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.

DIFICULTAD DE COORDINACIÓN Y CONTROL:

Se presenta cuando aumenta la cantidad de personas. Esta crisis es una crisis de integración que se produce como consecuencia del proceso de departamentalización.

Las demandas de coordinación y control no pueden ser satisfechas por el empresario como lo hacía antes de que aumentara la cantidad de personas.

Soluciones:

1. Redefinir el área de control, definiendo las áreas a departamentalizar y ubicando a un responsable por área al que se le exigirá eficiencia en su gestión.
2. Redefinir los *critérios* de departamentalización.

En consecuencia el empresario sólo ejercerá la función de control sobre los responsables de las distintas áreas.

DIFICULTAD DE DISTRIBUCIÓN:

El empresario se halla sobrepasado por la cantidad de decisiones y por lo complejo y heterogéneo que resultan las diversas situaciones que se van presentando no pudiendo ocuparse de todas (imposibilidad cuantitativa). En este tamaño de empresas el riesgo de error puede truncar el crecimiento de la misma y el empresario lo sabe.

Soluciones:

1. Para el exceso de centralización de decisiones y planeamiento se debe aplicar la descentralización.
2. Ajustes tanto en *departamentalización* como en *delegación*.
3. Para solucionar el tema de la incapacidad (presunta o real) de aquellos en que se va a delegar habrá que tener en cuenta:
 1. Cómo se resolvió la crisis anterior.
 2. Cómo fueron seleccionados los jefes responsables.
 3. La motivación que éstos hayan tenido para la toma de decisiones o, por el contrario, haberles "cortado" esa motivación.

"Lo importante es evitar llegar a esta situación anticipándose, mediante un proceso administrativo.

4.1..PROCESO.ADMINISTRATIVO⁽¹⁸⁾

Concepto.- La Administración es un proceso a través de la cual se logran determinados objetivos previamente establecidos, mediante la utilización racional de recursos humanos, materiales, técnicos y financieros.

Conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración misma que se interrelacionan y forman un proceso integral.

(18) Administración Una perspectiva global. Harold Koontz Heinz Wehrich. Mc Garw Hill México 2003

FASES DEL
PROCESO
ADMINISTRATIVO

Planeación.-Metas de la organización
Organización.-nivel de centralización
Dirección.-como dirigir a las personas
Recursos Humanos
Control.-que actividades deben controlar

5. FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, cualquiera que sea el caso, " a los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento".

5.1 OBJETIVOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO. ⁽¹⁹⁾

La falta de liquidez en las empresas (tanto públicas como privadas) hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc., en forma general, los principales objetivos son:

- Obtener recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a gastos.
- Para modernizar sus instalaciones.
- Para la reposición de activos fijos.
- Para llevar a cabo nuevos proyectos.
- Para reestructurar sus pasivos.

5.2 IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO. ⁽²⁰⁾

Las entidades económicas requieren recursos humanos, materiales y financieros, que les permitan realizar sus objetivos.

En toda empresa es importante realizar la obtención de recursos financieros, y cuidar las condiciones bajo las cuales son obtenidos estos recursos, como son: tasas de interés, garantías y es necesario conocer las políticas de desarrollo de los gobiernos municipales, estatales y federal en determinadas actividades.

"Al proceso que permite la obtención de recursos financieros a las empresas, ya sean éstos, propios o ajenos, se llama Financiamiento".

- En el análisis de las fuentes de financiamiento. En este contexto, es importante conocer de cada fuente:

(19) James C. van Home; Admón financiera, 11ª Edic. Edit. Prentice Hall ; 2002. cap. I y II

(20) Lawrence J Gitman; Administracion Financiera Basica; 3ª Edic.; Edit. Oxford, capítulo 10

1. El monto máximo y el mínimo que otorgan.
 2. El tipo de crédito que manejan y sus condiciones.
 3. Tipos de documentos que solicitan y garantía que piden.
 4. Políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración).
 5. Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones.
 6. Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.
- Los recursos obtenidos servirán para aplicarse en :
 1. Capital de trabajo.
 2. Compra de activo fijo, sin descuidar la calendarización para su adquisición, en el caso de que ésta sea escalonada.
 3. Para pago de pasivos

Sin embargo, no basta solo conocer las necesidades monetarias que requiere la empresa para continuar su vida económica o iniciarla, es necesario, que se contemplen ciertas normas en la utilización de los créditos:

- Las inversiones a largo plazo (construcción de instalaciones, maquinaria, etc.) deben ser financiadas con créditos a largo plazo, o en su caso con *capital propio*, esto es, *nunca se deben usar los recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo*, ya que provocaría la falta de liquidez para pago de sueldos, salarios, materia prima, etc., es decir que las deudas que una empresa adquiera y que sean a largo plazo deben garantizarse o pagarse con activos fijos de la empresa.
- Los compromisos financieros siempre deben de ser menores a la posibilidad de pago que tiene la empresa, de no suceder así la empresa tendría que recurrir a financiamientos constantes, hasta llegar a un punto de no poder liquidar sus pasivos, lo que en muchos casos son motivo de quiebra.
- En cuanto a los créditos, se debe contemplar que sean suficientes, oportunos, con el menor costo posible y que alcancen a cubrir cuantitativamente la necesidad del proyecto.
- Buscar que la empresa mantenga una estructura sana.

5.3 TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes se clasifican en: internas y externas.

5.3.1 FUENTES INTERNAS

Son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y su promoción, entre éstas están:

APORTACIONES DE LOS SOCIOS

Se refiere a las aportaciones que hacen los socios, en el momento de construir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

UTILIDADES REINVERTIDAS.

Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no se repartirán dividendos, sino que estos se reinvertirán en la organización mediante un programa predeterminado de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).

INCREMENTO A DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.

Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre, disminuyendo con esto las utilidades y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

FUENTES EXPONTANEAS A CORTO PLAZO

INCREMENTOS DE PASIVOS

Son los que se generan íntegramente en la empresa, como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

VENTA DE ACTIVOS (DESINVERSIONES).

Como la venta de terrenos, de edificios o de maquinaria que ya no se necesitan y cuyo importe se utilizara para cubrir necesidades financieras.

5.3.2 FUENTES EXTERNAS

Son aquellas que se otorgan por medio de terceras personas tales como:

PROVEEDORES.

Esta fuente es la más común y la que se utiliza con más frecuencia, se genera mediante la adquisición o la compra de bienes y servicios, que la empresa utiliza para su operación, ya sea a corto, mediano o largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesario que se analice con detenimiento, con objeto de determinar su costo real del mismo, como son: los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus

condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

CRÉDITOS BANCARIOS.

Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son:

1. A corto plazo, éstas pueden ser:

El descuento de documentos

- Esta es una operación que consiste en que el banco adquiere en propiedad, letras de cambio o pagarés. Esta operación es formalizada mediante la cesión en propiedad de un título de crédito, su otorgamiento se apoya en la confianza que el banco tenga en la persona o en la empresa a quien se le toma el descuento.

Préstamo quirografario.

- Toma en consideración para su otorgamiento, las cualidades personales del sujeto del crédito como son: su solvencia moral y económica. En cuanto al préstamo colateral, es igual al directo, salvo que opera con una garantía adicional de documentos provenientes de letras, o pagarés de compra-venta de mercancías o de efectos comerciales. Son préstamos directos respaldados con pagarés a favor del banco y cuyos intereses son especificados, así como los moratorios en su caso. Este tipo de créditos tiene un plazo máximo de 180 días renovable una o más veces, siempre y cuando no exceda de 360 días.

Préstamo prendario.

- Este tipo de crédito existe para ser otorgado por una garantía real no inmueble. Se firma un pagaré en donde se describe la garantía que ampara el préstamo. La ley bancaria establece que éstos no deberán exceder del 70% del valor de la garantía, a menos que se trate de préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

Créditos simples y en cuenta corriente.

- Son créditos condicionados, en los cuales, es necesario introducir condiciones especiales de crédito y requiere la existencia de un contrato. Estos créditos son operaciones que por su naturaleza solo

deben ser aplicables al fomento de actividades comerciales o para operaciones interbancarias.

Descuento de crédito en libros.

- Este tipo de crédito es similar al descuento de documentos, excepto que, lo que se descuenta son adeudos en cuenta abierta, no respaldados por títulos de crédito. La institución crediticia establece una línea de crédito con base en una cartera de clientes que entrega el solicitante, quien se obliga a cobrar a sus deudores, pagando el solicitante un porcentaje sobre dicha cartera.

2. Prestamos a largo plazo.

Préstamo con garantía de unidades industriales.

- El crédito se formaliza mediante un contrato de apertura, éste puede utilizarse para servicio de caja, pago de pasivos o para resolver algunos otros problemas de carácter financiero de la empresa.

Créditos de habilitación o avío.

- El crédito de habilitación, sirve para apoyar las actividades productoras de la empresa.
- El crédito de avío, se utiliza específicamente para la adquisición de materias primas, materiales, pagos salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de empresa.

Crédito refaccionario

- El crédito refaccionario se destina para financiar los medios de producción, como son: instrumentos y útiles de labranza, abono, ganado, animales de cría, plantaciones, apertura de tierras para el cultivo, comprar instalaciones o de maquinaria, construcción de obras, necesarias para el fomento de la empresa que le es otorgado el crédito. Este tipo de crédito ópera mediante la celebración de un contrato.

3. Préstamo con garantía inmobiliaria.

- Conocidos también como hipotecarios, su plazo es mayor a cinco años. Éste préstamo sirve para financiar actividades de producción.

- Tarjetas de crédito empresarial.

Son las líneas de crédito otorgadas a los principales funcionarios de la empresa, en donde todas las compras de bienes y servicios que efectúan, se cargan a la cuenta de la empresa acreditada, por lo que su utilización debe ser cuidadosa. Para evitar el pago de intereses.

Tipos de tarjetas de crédito

Existen diferentes tipos de tarjetas de crédito, con diferentes características, como:

Tarjetas garantizadas y no garantizadas: Las garantizadas requieren que las respalden con un aval; las no garantizadas ven la solvencia, para conseguir respaldo a la decisión de dar o no una línea de crédito.

Tarjetas de tiendas departamentales: Están restringidas a solo poderlas usar en sus sucursales.

Tarjetas de crédito sin financiamiento, como la American Express: solo otorgan un período de gracia cada mes, después del cual se debe cancelar todo el saldo.

Tarjetas con financiamiento: son las más conocidas, cargan intereses si no se cancela el saldo total cada mes. Además pueden cobrar por otros "servicios":

*Con cargos por emisión: se debe pagar un monto para obtener la tarjeta.

*Con gastos de mantenimiento mensual o anual.

*Cargos de mantenimiento, por retrasos o cargos por demora.

Tarjetas con reintegros: Ofrecen el reembolso de un % de las adquisiciones realizadas con esa tarjeta.

Tarjetas pre-pagadas: que realmente no extienden crédito sino que sirven como forma de pago por un monto limitado, depositado previamente.

¿Cuál es la tarjeta de crédito más conveniente?

La tarjeta que más conviene es:

La que cobre el menor de los cargos: Sin gastos por emisión o gastos por mantenimiento o por atrasos.

La tarjeta que recargue la menor tasa de interés, y si tiene intereses de promoción, la que ofrezca éstos por mayor tiempo.

La tarjeta que además reembolse el máximo de gastos en efectivo iconstante y sonante!

Que se pueda usar en más establecimientos posibles (incluyendo los internacionales) y con acceso a obtener adelantos de efectivos en las redes de tele-cajeros automáticos.

CRÉDITO PARTICULAR.

Esta fuente de financiamiento es poco común, y comprende a las aportaciones que hacen los propietarios, amigos de la empresa u empresas afiliadas en forma de préstamos.

6.1. **AGRICULTURA:** La agricultura es una de las actividades económicas que está organizada en pequeña escala, como lo muestra el minifundio y el pequeño productor agropecuario. Esta fragmentación de la propiedad agropecuaria, a la larga, ha deteriorado la productividad y contribuido a la disminución de su capacidad de capitalización.

6.1.2. **MANUFACTURA:** La manufactura tiene una diversidad tecnológica, permitiendo organizar la producción en distintos niveles.

6.1.3. **CONSTRUCCIÓN:** La construcción es considerada como una actividad intensiva en mano de obra, puesto que permite también organizar la producción en pequeña escala.

6.1.4. LA INDUSTRIA.

El hombre, desde los albores mismos de su existencia, siempre buscó la manera de transformar y elaborar los productos brutos de la naturaleza a fin de aprovecharlos mejor. Sus primeras armas, herramientas y utensilios de uso doméstico nacieron de este afán creador. Hoy son innumerables los objetos fabricados por él que dan mayor bienestar y seguridad a su existencia.

Todo esto, ya se trate de un simple botón de una camisa o de un tren, representa el progreso material que ha alcanzado la sociedad en la cual vivimos. Constituye el fruto de la *inteligencia* y del *trabajo del hombre* que, a través de los siglos, ha venido sumando sus conocimientos y experiencias hasta formar nuestra actual civilización.

INDUSTRIALES

La actividad primordial de éste tipo de empresas es la producción de bienes o productos mediante la transformación y /o extracción de materias primas. Y son de dos tipos:

Primarias

· **Extractivas:** explotan los recursos naturales, ya sea renovables y no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

(21) Romaguera, José. "Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Reto de las Universidades ante la Globalización Económica". Foro, Vol. VIII, No.29. Sep.-Oct. 1994

- Ganaderas: explotan la ganadería
- Agrícolas: explotan la agricultura.

Secundarias

· Manufactureras: son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

A. Empresas que producen bienes de consumo final. Por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos, etc.

B. Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las empresas de consumo final. Por ejemplo: productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria pesada, maquinaria ligera, productos químicos, etc.

· Construcción: se dedican a la realización de obras públicas y privadas.

6.1.5. EL COMERCIO

El comercio es una actividad económica distributiva por la cual un país o una persona, vende lo que produce y compra lo que necesita para satisfacer sus necesidades. Comprar y vender es, en esencia, el contenido de la actividad comercial.

Es una actividad económica provocada por el hombre desde tiempos muy remotos. En sus orígenes consistió, en el trueque o intercambio de productos. Más adelante con la creación de la moneda adoptaría los caracteres actuales.

Los comerciantes, son intermediarios entre productor y consumidor; su función primordial es la compra - venta de productos terminados, y son de tres tipos:

· Mayoristas: son empresas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas (aquellas que venden a mayoristas o minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

· Minoristas o detallistas: los que venden productos al menudeo, o en cantidades menores al consumidor.

· Comisionistas: se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por ésta función una ganancia o comisión.

6.1.6. DE SERVICIO

Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y que persiguen fines lucrativos.

- A personas: a este grupo pertenecen los técnicos, los que brindan un servicio a la comunidad y piden cierta remuneración ya que establecen un costo: taxistas, electricistas, plomeros, la enseñanza y comunicación, etc.
- A profesionistas: a este grupo se le asignan los despachos de contadores, los asesores, los consultores, y demás lugares en los que laboran los profesionistas y cobran por sus servicios.
- A empresas: aquí se incluyen las financieras, bancarias, hospitales, casa de bolsa, agencias de publicidad, etc.

6.2 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA⁽²²⁾ En los albores de la humanidad la vida era mucho más sencilla que en la actualidad, cada familia vivía en su mundo propio. Es aquí donde se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero y poco después surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria.

Cuando surge la revolución industrial el mundo cambio por completo, y aparecieron inventos de todo tipo, hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicio que caracterizan el mundo moderno.

En cada instante se inician en todas partes del país cientos de pequeños negocios que luchan en la difícil prueba de su iniciación y su existencia y muchos de ellos sucumben debido a la multitud de problemas con que se encuentran así como la falta de capacitación técnica y administrativa para resolverlos.

La pequeña y mediana empresa ⁽²³⁾ constituye hoy en día el centro de sistema económico de nuestro país.

Desde el punto de vista individual un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en su tamaño de conjunto es realmente grande, no solo en cifras sino por su contribución a la economía.

(22) Discurso del Secretario de Comercio y Fomento Industrial. Instalación del consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Los Pinos, México, D.F. 9 de Mayo de 1995.

(23) Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México 1995.

DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR TAMAÑO ⁽²⁴⁾

Del año 1990 al 1994 hubo gran incremento de las micro empresas en un 56%. Las pequeñas empresas tienen el 24.7% y las medianas empresas con una reducción de 28%

6.3. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO ⁽²⁵⁾

En nuestro país desde el periodo de la vida independiente el fenómeno de la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos, productos químicos etc.

Después de la Revolución Mexicana, al crecer el mercado interno aparecieron más industrias grandes, medianas y pequeñas.

En el año de 1930 la pequeña y mediana industria nacional representaba el 12% del total de la industria de transformación, en tanto el 86% correspondía a talleres y artesanías. Para 1965 la pequeña y mediana industria ascendió a 56.8% y la industria menos que pequeña tenía un 41.8%.

6.3.1 LOS SETENTA ⁽²⁶⁾

Tomar esta década como punto de partida es reafirmar el hecho de que se trata de una nueva era, de un nuevo orden mundial, una reestructuración que se había venido generando desde años atrás, donde uno de los acontecimientos principales que aceleró el proceso, fue el "boom" petrolero a principios de la década. El poder lo toman los nuevos bloques comerciales. Parte fundamental que se basa en la interdependencia. Por tal razón estos son años en donde las relaciones internacionales adquieren mayor fluidez, se acelera el proceso interdependiente y además se empiezan a concebir problemas a escala mundial, en donde ahora no solo de modo interdependiente sino de cada nación.

Con la división del mundo en norte y sur, el sur compite por el capital del norte, por su inversión; mientras los países industrializados siguen la tendencia de invertir en su propio territorio, guiados por la política exterior de protección y expansión de sus mercados, disminuyendo los costos e incrementando reutilizabilidad.

Por lo que en esta región es donde se concentra el capital de inversión. Existen dos tipos de empresas de tipo internacional, las transnacionales que tienen sucursales en diferentes regiones del mundo, y las multinacionales que buscan lugares baratos de inversión, estados eficientes y menos barreras comerciales; son precisamente aquellos que dividen sus procesos productivos en las diversas regiones del planeta y que crean la interdependencia.

(24) Nacional Financiera. "La Economía Mexicana en cifras 1998". Pag. 152

(25) BIBLIOTECA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, NAFINSA, MEXICO 1995

(26) DIARIOPYMES.COM INTERNET

Ante un mundo amenazado por la presencia de crisis con cierta permanencia causadas por la escasez de materias primas, por la explosión demográfica, escasez de energéticos y alimentos. A finales de los setenta, México atraviesa por un agudo periodo de inflación, acompañado de estancamiento y altas tasas de desempleo.

Durante la primera mitad de los años setenta México enfrenta precios en continuo incremento de sus importaciones tradicionales y al mismo tiempo la disminución en la demanda de sus exportaciones.

Este decenio, fue uno de numerosas transformaciones políticas económicas para el mundo y para México. Los cambios económicos abarcaron diferentes fases, en especial el crecimiento de la infraestructura económica, con el correspondiente acrecentamiento de la capacidad productiva del país, que se caracterizó por su gran

dinamismo; pero de igual forma trajo consigo una serie de aspectos negativos que actualmente se perciben, pues se trata de la aparición de diversos desequilibrios como tener una economía altamente concentrada en algunas ciudades, con grandes costos para proveerlas de servicios.

Hubo *grandes avances, sin embargo también rezagos* y un buen número de mexicanos se quedaron al margen de los beneficios del progreso.

Multiplicándose al mismo tiempo las dificultades por el rápido acrecentamiento de la población, como resultado de la drástica disminución de la tasa de mortalidad entre 1930 y 1970, al tiempo que la tasa de natalidad permaneció prácticamente inalterada; por lo tanto fue necesario utilizar un mayor número de recursos públicos para atender las crecientes demandas sociales de una población que se acrecentaba en el muy corto plazo.

Los países Latinoamericanos dieron su primer paso hacia el proceso de industrialización, mediante la política de sustitución de importaciones; México dentro de éstos, al mismo tiempo aspira a una economía industrializada, donde buscaba ponerle fin a los problemas de balanza de pagos con el exterior, *reducir su dependencia económica con el exterior* así como procurar su autodeterminación financiera que más adelante generaría muchos empleos. Sin embargo el costo sería demasiado alto, debido a que esta estrategia provocaría que los importadores aumentaran en lugar de disminuir, acentuando de esta manera el déficit comercial.

El elevado crecimiento económico basado en la política de sustitución de importaciones se agotaba, haciendo necesario adaptar la estrategia económica a la modificación de las condiciones ahora prevaletentes con el fin de compensar la pérdida de dinamismo en el mercado interno, aprovechando las oportunidades que ofrecía el mercado externo, resultado de haber alcanzado los límites del mercado interno y la relativa sustitución de importaciones.

En los setenta el endeudamiento externo desempeña un papel compensatorio que ayudó a frenar el deterioro económico, pero a costa del empobrecimiento de la economía en el largo plazo. A finales de los setenta el petróleo pareció ser la solución para evitar la necesidad de

efectuar grandes transformaciones y esfuerzos para disminuir los problemas económicos del país.

En 1979 se formuló el Plan Nacional de desarrollo (PND 1979-1982).

Se fundamenta en el hecho de que el excedente financiero proveniente de la exportación de hidrocarburos sería el agente catalizador del progreso económico y las empresas del estado serían su soporte. De igual manera se reconocían fallas en la estructura económica como:

a) Orientación de la producción a la sustitución de importaciones de los bienes de consumo final; no se tomaron en cuenta los beneficios de un mejor aprovechamiento de los recursos que el país posee.

b) La Industria es apoyada en el mercado interno, predominaban plantas de tamaño reducido y de baja productividad, limitando su acceso y capacidad competitiva en los mercados internacionales.

c) La estructura de la industria mexicana se caracterizaba por la existencia de grandes empresas oligopólicas, principalmente en las ramas de mayor crecimiento, y una multitud de pequeñas y medianas empresas dispersas que subsistían en condiciones precarias.

Se propuso entre otras políticas de desarrollo para la industria, el fomento a la agroindustria, por su importancia en la producción de alimentos y el desarrollo rural. Para efectos del PND 1979-1982 se le da prioridad a la pequeña empresa, en primer término, en su importancia relativa dentro del sector manufacturero, singularmente en la rama agroindustrial, productoras de bienes de consumo básico

y en la industria metal-mecánica; en segundo lugar se reconoce el amplio volumen de empleo que genera, al utilizar de manera intensiva la mano de obra.

La pequeña empresa se distingue, por su disposición para afrontar riesgos y por el considerable esfuerzo de ahorro e inversión, posee capacidad propia para solventar su crecimiento. Sin embargo es la más afectada por sus fluctuaciones cíclicas de la demanda debido principalmente, a su menor acceso al financiamiento institucional. Por lo que se reconoció, el apoyo que el sector público debía brindarle.

Se propusieron diferentes instrumentos para lograrlo, como fueron el aumento de gasto público en infraestructura, la expansión de empresas paraestatales, incentivos fiscales, apoyos financieros, protección de la industria, y apoyos para la transferencia y desarrollo de tecnología, entre otros.

Existe una urgencia por corregir los desequilibrios estructurales directamente por atender los rezagos con la inyección de recursos abundantes provenientes de los hidrocarburos y del endeudamiento externo, cuyo servicio se pretendía financiar con los ingresos futuros del país con base en estimaciones que resultaron muy optimistas respecto a la real evolución de los precios del petróleo en los mercados mundiales.

El sector público realizó grandes y costosos proyectos de inversión cuya viabilidad económica dependía de un crecimiento demasiado elevado de la demanda interna sustentado en las favorables expectativas del precio

de los hidrocarburos, y que al no realizarse provocaron en buena medida el desperdicio de los recursos invertidos.

6.3.2. LOS OCHENTA

Cabe destacar que las optimas expectativas de los precios del petróleo en el mercado mundial, que sirvieron de base para la adopción de las acciones emprendidas fueron ampliamente compartidas por los acreedores del país, quienes pusieron a su disposición grandes sumas de crédito.

Al no materializarse las expectativas de los hidrocarburos y revertirse el flujo de recursos internos (el país dejó de ser un receptor de recursos reales para convertirse en una fuente de los mismos para el exterior) la economía mexicana se encontró en una situación apremiante hacia la segunda mitad de 1982; deuda externa excesiva, déficits fiscales y de balanza de pagos extremadamente elevados y desequilibrios de la estructura económica severamente agravados.

A principios de este decenio se observan las prioridades en el desarrollo industrial. A saber, producción de bienes de consumo básico, desarrollo de bienes de capital, con el fin de corregir el déficit externo y obtener una mayor solidez del proceso industrial nacional.

Con el objetivo principal de proteger el empleo se promueve un apoyo prioritario a la pequeña y mediana empresa que sea esencialmente sana, a través de crédito oportuno, prioridad en el acceso de divisas, asesoría técnica, y una demanda organizada y estimulada por las compras del sector público, es decir la intervención del estado para ayudar a la consolidación de un mercado estable.

Hacia el segundo tercio de los ochenta el sector público inicia un proceso de cambio orientado a modificar la planta productiva, a elevar el nivel general de eficiencia de la economía y a desarrollar un sector exportador con capacidad suficiente de generar los recursos necesarios para el crecimiento. El esfuerzo también comprendió el saneamiento de las finanzas públicas, así como la reestructuración del sector paraestatal.

Tanto las demandas sociales como el estancamiento económico hacían imperativo el cambio estructural; el gobierno de la República optó por romper con las ideas de una estrategia de desarrollo a base de la política de sustitución de importaciones y de la indiscriminada expansión del sector público, y comenzar un proceso de transformación gradual y constante en un entorno internacional muy diferente al que había caracterizado a la nación en los decenios anteriores.

A finales de la década se tenía una economía que empezaba a ser un poco más competitiva, pero que respecto del contexto internacional estaba rezagada y le quedaría un buen camino por recorrer; finanzas públicas sanas y un sector público más eficiente tanto en tamaño como en productividad. Sin embargo, los problemas sociales y económicos no terminaron, principalmente por que fueron problemas estructurales acumulados de varias décadas y que no podían ser solucionados en unos cuantos años; además aunando para estos años el crecimiento histórico más alto de la fuerza laboral.

La crisis económica se presentó en muy mal momento, los ochenta fueron años en los que se requería de una economía con mayor crecimiento y además sana, puesto que se tenía que dotar al cuantioso número de personas en edad de trabajar, en un empleo seguro y bien remunerado.

6.3.3 LOS NOVENTA AL DOS MIL

Los noventa comienzan con la necesidad de incrementar representativamente los recursos destinados a la inversión productiva. Los recursos reales disponibles en la economía habían disminuido de manera considerable, como consecuencia de la transferencia de los recursos al exterior y del importante deterioro de los términos de intercambio, esto es, del abaratamiento de las exportaciones del país y del encarecimiento de las importaciones.

Otros problemas por resolver con los que iniciaba el país en esta década, fue la insuficiencia del ahorro interno y un ahorro externo prácticamente inexistente.

En el plan nacional de desarrollo 1989 –1994 se admite que a pesar del incremento en los últimos años del ahorro público, no bastó para compensar el deterioro de la situación externa de la nación, así como también reflejaba la debilidad del ahorro privado.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 reconoce que el país ⁽²⁷⁾ necesita de un desarrollo integral, que abarcara tanto el aspecto social, como el económico y el político. Se requería, así mismo, la superación de la escasez de recursos para la inversión, el crecimiento y la modernización en todos los aspectos. La estrategia de modernización se refiere a: tomar la iniciativa, conducir el ritmo de la transformación y aportar elementos novedosos de cambio.

Se establece que la modernización económica perseguía el crecimiento económico con estabilidad de precios; a partir de un renovado impulso a la inversión privada, la expansión de las exportaciones no petroleras, la inversión pública en infraestructura y reduciendo el peso representado por la deuda externa y su servicio.

Entre las diferentes políticas que se proponían llevar a cabo, se planteó una política monetaria, financiera y crediticia que propiciara un

crecimiento de los agregados monetarios compatible con el mantenimiento de la estabilidad de precios, que fortaleciera el ahorro interno y promoviera una intermediación financiera eficiente.

Para poder crecer, México requería de un profundo cambio en la estructura económica. Era preciso alcanzar una mayor competitividad tanto en el mercado interno como en el mercado mundial, abriendo los

(27) González Quintero, Germán, "Discurso del Presidente de la Confederación de Cámaras Nacional de Comercio", Servicios y Turismo. Instalación del consejo Nacional de la Micro Pequeña y mediana Empresa. Los Pinos, México, DF. 9 de Mayo de 1995.

canales para que se pusiera de manifiesto el potencial del país, alentando sus iniciativas y promoviendo, sin paternalismo, su ejecución. Entre las implicaciones del cambio económico esta una mayor competitividad del aparato productivo en el exterior; un sistema de regulaciones económicas, que en vez de atrofiar, aliente la actividad económica eficiente del sector privado, elimine inseguridades; así como un uso adecuado y eficiente de tecnologías propias y externas de acuerdo con su rentabilidad y conveniencia. En suma, mayor productividad y mayor competitividad.

Entre las varias líneas de políticas planteadas por el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 para apoyar los objetivos del cambio económico respecto a la productividad, así como el apoyo para mejorar la competitividad e ingresar con mayor facilidad a los mercados del mundo, destacan:

*La modernización de las telecomunicaciones.

*Promover un flujo de inversión extranjera que apoye los objetivos del país, mediante la aportación de recursos financieros para la inversión en territorio nacional, promover la creación de empleos, acceso a mercados externos y difusión de tecnologías.

*Alentar la inversión privada, nacional y extranjera, a través de una política económica certera y clara, y con un marco tributario que sea competitivo a nivel internacional.

Aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la exportación.

Asegurar una canalización suficiente de crédito para el sector exportador, bajo condiciones similares a las que perciben los exportadores de otros países con los que compiten los productores nacionales en los mercados internacionales.

A partir de 1988 el proceso de ajuste estructural se aceleró, la apertura comercial prácticamente se generalizó, se abrieron nuevos campos a la inversión privada mediante la privatización de empresas públicas y se aligeró la regulación de varios sectores económicos. También se fortalecieron de forma significativa las finanzas del sector público, de ahí la razón del aumento del ahorro público.

El cambio estructural no se materializó en un crecimiento económico importante, a pesar de que entre 1989 y 1994 el país tuvo acceso al mayor ahorro externo de la historia. El problema de fondo no era que la economía Mexicana tuviese modificaciones en su estructura y contase con ahorro externo en grandes sumas, se trataba de que el ahorro externo se viera en una mayor inversión y crecimiento del PIB. Para que una economía se mantenga viable y solvente, debe obtener, a través del crecimiento, los recursos requeridos para retribuir tanto el ahorro interno como el externo.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000,⁽²⁸⁾ el presidente de la república asegura que alcanzara el crecimiento económico vigoroso y sostenido, el cual se ha convertido ahora, en un imperativo económico, así como social y político. Por lo que es muy necesaria la adecuada expansión productiva, que puede lograrse sólo por medio de esta vía: Incrementando por medio de la inversión, los factores de producción, elevando la productividad de los mismos.

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 considera la necesidad de elevar el ahorro interno, procurará el abatimiento permanente de la inflación. La estabilidad macroeconómica permite un horizonte más amplio para la planeación y evaluación de proyectos productivos, y al mismo tiempo constituye un mayor incentivo para el ahorro a largo plazo. Por lo que, de no buscar él generase un incremento en la productividad, se daría una circunstancia en la que el crecimiento económico se estaría apoyando exclusivamente en la expansión del ahorro, provocando que la planta productiva del país perdiera paulatinamente su competitividad con el exterior, entre otros problemas. El plan supone que la economía de México y su desarrollo exigen una activa participación en el ámbito internacional. Lo que implica una fuerte relación con el resto del mundo por medio del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología. El cambio tecnológico ocurre con gran rapidez, lo que trae consigo la necesidad de la adecuada y eficiente utilización de los recursos, para así tener competitividad en los mercados internacionales.

La economía mexicana se encuentra estructurada por un sector industrial moderno conformado por un número pequeño de grandes empresas con tecnologías avanzadas y, por la otra, un sector tradicional con una cantidad considerable de pequeñas y medianas empresas que se encuentran en una circunstancia de un marcado atraso tecnológico. Lo que significa que hay una gran dispersión en la eficiencia productiva entre empresas y sectores de la economía.

La política tecnológica debe ayudar para tener un manejo más eficiente de los recursos del país, así como contribuir a reducir y eliminar la dualidad y la dispersión tecnológica. Es imperativo cerrar la brecha tecnológica que existe entre los niveles de tecnología de las empresas mexicanas y los de sus competidores en el extranjero.

Con el objeto de apoyar a que la planta productiva del país sea más eficiente y pueda competir exitosamente en el extranjero, para de esta forma lograr un desarrollo económico sano y permanente. En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se promueve, entre otras políticas: Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y, a

(28) Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México 1995.

través de la banca de desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial de las pequeñas y medianas empresas.

Adecuar los instrumentos de promoción de las exportaciones para incorporar a sus beneficios, como exportadores indirectos, a las pequeñas y medianas empresas.

Fortalecer los mecanismos de información de mercados externos.

El programa, efectúa un marco para el desarrollo industrial mexicano con énfasis en la promoción de la micro pequeña y mediana empresa. De igual forma, se juzga el fortalecer las cadenas productivas mediante el programa de desarrollo de proveedores nacionales capaces de abastecer oportunamente y con la calidad necesaria al resto de la parte productiva; promover el desarrollo e integración eficientes de las regiones que presentan mayores rezagos, por medio de la identificación e impulso de sus ventajas competitivas.

Analizando el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles, podemos concluir lo siguiente.

a) La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes.

b) El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las entidades productivas, por lo cual la importancia de la pequeña y mediana industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido que representan, por el valor de su producción.

La pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos. De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos.

6.4. PERSPECTIVA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

a) Nuevos productos y servicios. La competencia entre las empresas y el incremento del mercado de consumo son un gran estímulo para introducir nuevos productos y servicios

b) Avance tecnológico. El aumento del nivel de vida sea debido en gran parte a la mejoría en los procedimientos de trabajo.

Aumento en la especialización, Paralelo al avance tecnológico.

6.4.1 FUNCION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DESARROLLO DEL PAIS

Existen tres aspectos en que la pequeña y mediana empresa cumple una función definida dentro del desarrollo general del país.

a) Llenar huecos en la producción. Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala.

b) Crear y fortalecer una clase empresarial. La pequeña empresa constituye una escuela práctica, de gran valor nacional para formar empresarios administradores y técnicos.

c) Proporcionar mayor número de empleos. La generación de empleos para una creciente población, es uno de los más grandes problemas del estado mexicano.

La pequeña empresa se caracteriza además porque las funciones de planeación financiera pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización.

Capítulo VII

7. Política Fiscal para la pequeña y mediana empresa

REQUISITOS GENERALES DE APLICACIÓN A LAS SOCIEDADES ⁽²⁹⁾ PYMES MERCANTILES (EXCEPTO SOCIEDADES COOPERATIVAS)

Independientemente de los requisitos que en forma especial exige la ley para cada tipo de sociedad en particular, deben de satisfacer algunos que son genéricos, inclusive para la pequeña y mediana empresa, mismos que a continuación se señalan:

Inscribirse en el registro público de comercio

La escritura constitutiva debe contener:

- 1.-Nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- 2.-El objeto de la sociedad
- 3.-Su razón social o denominación
- 4.-El importe del capital social
- 5.-Su duración
- 6.-La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valoración. Si el capital es variable, así se expresará, indicando el mínimo y el máximo que se fije.
- 7.-El domicilio de la sociedad
- 8.-La forma de administrar la sociedad y las facultades de los administradores.
- 9.-El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social. (Representante legal)
- 10.-Distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad.
- 11.-Incremento a la Reserva Legal

(29) folletos impresos S.H.C.P. Facilidades administrativas 1993, pequeño comercio, y programa de pequeños talleres

- 12.-Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente;
y
- 13.-Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Anteriormente se indico que las sociedades cooperativas se rigen por su propia ley, por lo tanto, es en ésta donde se deben localizar los requisitos de formación.

Cabe aclarar que si alguna sociedad ha omitido inscribirse ante el registro público de comercio, pero se ha ostentado como tal ante terceros, tendrá personalidad jurídica, conste o no en escritura publica.

7.1. TRAMITES DE INICIO DE OPERACIONES ⁽³⁰⁾

Las empresas al inicio de sus operaciones tienen que efectuar una serie de trámites para poder operar; se mencionan algunos aclarando que dichos trámites dependerán del giro a que se va a dedicar la empresa.

7.1.1. PERMISO DE CONSTITUCION DE SOCIEDADES

Todas las personas que deseen constituir una sociedad mercantil, deberán solicitar, la autorización del acta constitutiva, permiso ante la Secretaria de Relaciones Exteriores, el cual se expedirá para que se haga uso de el dentro de un plazo de 90 días a partir de la fecha de su expedición, de acuerdo a el artículo 2º y 8º del reglamento de la ley orgánica de la fracción I del artículo 27 constitucional.

En el caso de que en las Sociedades Mexicanas en cuyo capital⁽³⁰⁾ participen uno o más inversionistas extranjeros, deberán cumplir con lo establecido en la *Inversión Extranjera y su reglamento*.

AVISO DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ⁽³¹⁾

El Registro Federal de Contribuyentes es el medio de control que tiene la Secretaria de Hacienda y crédito publico, para identificar a los sujetos de impuestos federales, así como para conocer las modificaciones, y por otro lado, cerciorarse de los datos originalmente proporcionados al registro.

(30) Jorge Salazar Leytte; Como iniciar una empresa, 2ª Edic. CECSA 2001 Capitulo 23

(30) Folletos impresos de la S.H.C.P.

(31) CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION Y ART. 27 CONSTITUCIONAL

En razón a lo anterior, el Código Fiscal de la Federación señala la obligación de inscribirse en el Registro Federal de contribuyentes y presentar los avisos que establezca el reglamento del propio C.F. F., a todas las personas físicas o morales que deban presentar declaraciones periódicas relativas a impuestos federales.

En el citado reglamento se mencionan los plazos, lugares y formas en que debe presentarse la solicitud de inscripción y los avisos que el mismo establece.

7.1.2. OTRAS OBLIGACIONES FISCALES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

PAGO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Dentro del marco de las contribuciones federales, tradicionalmente se ha considerado al impuesto sobre la renta como pilar fundamental del sistema impositivo mexicano, en cuanto a recaudación. Son contribuyentes del impuesto sobre la renta, las personas físicas y morales, quedando incluidas entre estas últimas, las sociedades mercantiles que realicen actividades empresariales; entendiéndose como tales, comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca, silvícola extractivas y de servicios.

INSCRIPCIÓN DE TRABAJADORES EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

Las empresas que realizan pagos a trabajadores que presten servicios personales subordinados, deberán inscribir en el Registro Federal de Contribuyentes a quienes hagan dichos pagos.

REGISTRO PARA EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Cuando se tenga que presentar declaraciones periódicas del IVA ante autoridades recaudadoras de la federación y de las entidades federativas, la solicitud de inscripción y los avisos al Registro Federal de Contribuyentes, se deberá presentar a la autoridad correspondiente, dentro de la circunscripción territorial donde se encuentre ubicado el domicilio del contribuyente.

REGISTRO EN EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL ⁽³²⁾

Su disposición es velar por la seguridad integral del trabajador en caso de que el empleado tenga algún accidente

(32) Ley del IMSS

Para el cumplimiento de las obligaciones señaladas en la ley del seguro social, es necesario que el patrón se inscriba en dicho instituto e inscriba a sus trabajadores.

. REGISTRO A EL INFONAVIT PARA LOS TRABAJADORES ⁽³³⁾

La ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, entre las obligaciones que deben cumplir los patrones, la inscribirse e inscribir a sus trabajadores en el INFONAVIT.

LICENCIA SANITARIA ⁽³⁴⁾

Su función es la de mantener el control epidemiológico en el país controlando los procesos de calidad y elaboración de los diferentes productos alimenticios, farmacéuticos, cosméticos y otros.

La autorización de licencia sanitaria, es el acto mediante el cual la SECRETARIA DE SALUD, permite a una persona o entidad pública o privada la realización de actividades relacionadas con la salud humana.

SIEM

Sistema de Información Empresarial Mexicano ⁽³⁵⁾

El SIEM es una disposición legal por parte de la Secretaría de Economía que se lleva a través de las Cámaras de comercio, limitando a estas, a registrar de acuerdo al giro o actividad que representen, este registro es anual y de preferencia debe realizarse durante el primer trimestre de cada año.

El objetivo de este trámite es formar un padrón empresarial a nivel nacional de todas aquellas empresas (grandes, medianas y pequeñas) o personas físicas con actividad empresarial, para formar así un órgano de consulta de medio electrónico: teniendo como objetivo ser un medio de consulta donde puedan desarrollarse clientes y proveedores para cualquier tipo de actividad que requiera de productos o servicios, desempeñarse así como un medio de difusión para las empresas mexicanas.

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO ⁽³⁶⁾

Es el permiso que se otorga para autorizar y aprobar que el lugar donde funciona la empresa cumple con el reglamento establecido

(33) ley infonavit (34) Secretaria de Salud (35) WWW.SECRETARIA.DE.ECONOMIA.GOB

(36) REGLAMENTO GENERAL PARA ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES del D.F.

Las delegaciones del gobierno del distrito federal y los municipios de las entidades federativas son las encargadas de otorgar, las licencias de funcionamiento, y cambios de uso de suelo, o autorizaciones para el funcionamiento de los giros mercantiles.

Permiso del cuerpo de bomberos

Las empresas deben instalar sistemas de prevención de incendios para garantizar la vida de su personal, así como también la asistencia por las empresas de seguros nacionales para resguardo de los bienes. Esta inspección que realiza el cuerpo de bomberos del área correspondiente consta de sistemas contra incendio, señalización de escape y permiso de habitabilidad, su solicitud se hace directamente en el cuerpo de bomberos.

S.A.R ⁽³⁷⁾

SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO

Es un sistema de ahorro mediante el cual el trabajador va creando un fondo que va creciendo y que aumenta sus recursos al momento de su retiro, fortaleciendo al mismo tiempo el ahorro interno del país. Es una prestación social, ya que no afecta el salario del trabajador.

BENEFICIOS PARA EL TRABAJADOR

1. Puede contratar un seguro de vida o invalidez con cargo a su cuenta.
2. Cuenta con recursos adicionales al momento de pensionarse, invalidarse totalmente o de cumplir 65 años de edad.
3. Fomenta el hábito del ahorro, pues realiza aportaciones voluntarias que incrementan su cuenta.

ENTRO EN VIGOR

El primero de mayo de 1992 entra en vigor la subcuenta de retiro y el 4 de enero de 1993 la subcuenta de vivienda.

LA CUENTA INDIVIDUAL

Fuente: CONSAR

Los recursos destinados al ahorro para el retiro se deben administrar en una cuenta individual abierta a nombre del trabajador.

Esta cuenta es administrada por instituciones financieras denominadas Administradoras de Fondos para el Retiro, Afores, las cuales se dedican exclusivamente al manejo de los recursos depositados en las cuentas

(37) INTERNET COMISION NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO

individuales de los trabajadores afiliados al IMSS.

La cuenta individual está integrada por tres subcuentas:

Subcuenta de Retiro, Cesantía en edad avanzada y Vejez (RCV)

En esta subcuenta se depositan las cuotas y aportaciones tripartitas, es decir, las de el patrón, las del gobierno federal y las del trabajador.

Estructura de aportaciones:

Subcuenta de Retiro, Cesantía y Vejez (RCV) ⁽³⁸⁾

En esta subcuenta se depositan las cuotas y aportaciones tripartitas, es decir: las que realiza el patrón, el gobierno federal y las del trabajador.

Las aportaciones se realizan en la siguiente proporción:

Patrón El 2% de Salario base de cotización para Retiro y 3.15% de salario base de cotización para Cesantía en edad avanzada y Vejez. Las aportaciones se realizan de manera bimestral.

Gobierno 0.225% del salario base de cotización por Cesantía en edad avanzada y Vejez (de manera bimestral) y una cantidad equivalente al 5.5% del salario mínimo general para el D.F., por cada día cotizado, por concepto de cuota social.

Trabajador 1.125% sobre el salario base de cotización de manera bimestral.

Subcuenta de aportaciones voluntarias

El trabajador y el patrón podrán hacer aportaciones adicionales sin montos mínimos ni máximos.

(38) www.consar.gob.mx

Subcuenta de vivienda

Las aportaciones que el patrón realiza al Fondo Nacional de la Vivienda, equivalen al 5% sobre el Salario Base de Cotización, y se depositan en esta subcuenta. Estos recursos son canalizados al INFONAVIT y la Afore sólo lleva el registro de dichos recursos, así como de sus intereses

Clave Única de Registro de Población ⁽³⁹⁾

La CURP

La Clave Única de Registro de Población, mejor conocida como CURP, es un instrumento que sirve para registrar en forma individual a todos los habitantes de México, nacionales y extranjeros, así como a las mexicanas y los mexicanos que radican en otros países, en los registros de personas de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

Tramite de la CURP

Para solicitar la CURP, se requiere presentar copia del documento probatorio de identidad (acta de nacimiento, carta de naturalización, documento migratorio o certificado de nacionalidad mexicana).

(39) secretaria de gobernación

Capítulo VIII

8. PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA⁽⁴⁰⁾

Conocer las fuentes de financiamiento que existen en México es de vital importancia para todo aquel empresario que requiere de dinero para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo o de expansión. Para ello nacional financiera (Nafin) ha diseñado, especialmente una serie de programas para apoyar en los rubros de crédito más recurrentes, proporcionando esquemas más atractivos y flexibles que los que ofrece la banca comercial

8.1. Créditos para la pequeña y mediana empresa:

Nafin apoya a las micro, pequeñas y medianas empresas que requieren establecer o expandir su negocio, ofreciéndoles crédito para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos.

Nafinsa, proporciona certidumbre en los pagos con la tasa fija mas baja del mercado y sin garantía hipotecaria, solo es necesario contar con un obligado solidario como garantía, que preferentemente puede ser el principal socio accionista de la empresa. Los créditos incluyen hasta cuatro meses de gracia para las nuevas empresas.

Crédito lo pueden solicitar:

Empresas nuevas (aquellas que comienzan su actividad)

Empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con tres ejercicios fiscales en operación)

8.1.1 Solicitud de credito Nafinsa en línea

Es fácil solicitar cualquiera de los servicios de Nafinsa. Se pueden hacer a través de solicitud de servicios y contacto en línea.

(40) Mercado de Valores, NAFIN, "Las Pequeñas Empresas y el Asocianismo", NAFIN, México, Octubre de 1994.

8.2. CREDITO PYME ⁽⁴¹⁾ ⁽⁴²⁾

Objetivo

Nacional Financiera apoya con crédito, a las micro, pequeñas y medianas empresas que quieren establecerse o crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos.

Dirigido a

Micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con al menos 2 ejercicios fiscales terminados)

Empresas nuevas (aquellas empresas que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda, no se aceptan proyectos)

Ventajas

No es necesaria una garantía Hipotecaria

Solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de pago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante

Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada

Plazos flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo

Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas

(41) www.nacionalfinanciera.gob internet

(42) folletos impresos, programa de capacitación empresarial NAFINSA, 2003

Características

Es un crédito para invertir en:

Capital de Trabajo

Activos fijos (maquinaria, equipo)

Tiene una Tasa fija a plazos flexibles

Sin garantía Hipotecaria

Características para empresas en operación

Para Capital de Trabajo:

Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado

Plazos: a elegir de uno hasta 18 meses

Tasa: fija durante todo el plazo (la más baja del mercado)

Montos: de \$50,000 a \$500,000 pesos

Para Activo Fijo:

Garantía: el bien adquirido y un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado

Plazos: a elegir hasta 36 meses

Tasa: fija durante todo el plazo (la más baja del mercado)

Montos: de \$50,000 a \$500,000 pesos

Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo

Características para empresas nuevas

Para Capital de Trabajo:

Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado

Plazos: a elegir de uno hasta 18 meses

Tasa: fija durante todo el plazo (la más baja del mercado)

Montos: de \$50,000 a \$300,000 pesos

Para Activo Fijo:

Garantía: el bien adquirido y un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado

Plazos: a elegir hasta 36 meses (incluye hasta 4 meses de gracia opcionales)

Tasa: fija durante todo el plazo (la más baja del mercado)

Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos

Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo

Comisión de apertura del 1.5% del monto del crédito solicitado

Contratación A través de:

Correo electrónico, o al 5089 6107 o al 01 800 NAFINSA (623 4672)

8.3. REQUISITOS ADMINISTRATIVOS

Para Personas Morales o Personas Físicas con Actividad Empresarial

En el caso de Personas Morales contar, con un obligado solidario, preferentemente deberá ser el principal accionista del negocio, el cual debe contar con bienes inmuebles (libres de gravamen) y un adecuado historial en el Buró de Crédito

En el caso de ser Personas Físicas, contar con un obligado solidario, el cónyuge si se encuentran casados bajo el régimen de sociedad conyugal, el cual debe contar con bienes inmuebles y un adecuado historial en el Buró de Crédito

Presentar la siguiente documentación en original y copia:

Nota: La documentación que se lista a continuación es necesaria tanto para el solicitante como para el obligado solidario (aquella persona que se obliga a responder con el pago del crédito solicitado).

Para personas morales

Identificación

Identificación oficial vigente del representante legal y apoderados

Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal)

Alta ante la S.H.C.P.

Cédula de identificación fiscal

Información financiera

Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días

Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud

Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (formato que proporcionará Banco Santander Mexicano)

Para empresas de reciente creación, descripción del proyecto a financiar (mercado, monto de inversión y premisas económicas), plan de negocios, estados financieros proyectados y en su caso, contratos vigentes

Información legal

Escritura constitutiva y estatutos sociales actualizados con datos del R.P.P. (Registro Público de la Propiedad)

Escritura de otorgamiento de poderes con datos del R.P.P.

Reporte del Buró de Crédito reciente

Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio

Para personas físicas con actividad empresarial

Identificación

Identificación oficial vigente

Comprobante de domicilio reciente

Alta ante la S.H.C.P.

Cédula de identificación fiscal

Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado)

Información financiera

Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días

Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud

Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (formato que proporcionará Banco Santander Mexicano)

Para negocios de reciente creación, descripción del proyecto a financiar (mercado, monto inversión, premisas económicas y proyecciones)

Información legal

Reporte del Buró de Crédito reciente

Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio

8.4. REQUISITOS DE CRÉDITO

Para ser acreedor a un crédito de NAFINSA se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- El crédito es un complemento al capital, es el complemento al dinero que se invierte en un negocio.
- Si se tiene necesidad de conseguir dinero, conviene hacerlo a través de una institución financiera.
- Se debe determinar con prudencia el monto y el plazo del crédito a solicitar.
- Asegurarse de contar con las garantías suficientes para ser sujeto de crédito.
- Cuidar la imagen y prestigio siendo siempre un cliente bancario cumplido y confiable.
- Acudir a Nacional Financiera para asesoría en la preparación de propuestas.

Por otra parte, los requisitos oficiales que deben cumplirse cuando se solicita un crédito, son los siguientes:

- Ser cliente del banco donde se solicitará el crédito y entregar al banco la siguiente información, con relación a su negocio o empresa:
Situación legal: acta constitutiva, modificaciones, etc.
- Situación de mercado: relación con clientes, proveedores, plazos de venta y compra.
- Datos técnicos: capacidad instalada, capacidad aprovechada, turnos de trabajo, etc.
- Situación financiera: balances, estado de resultados y flujo de caja.
- Situación fiscal: pago de impuestos.
- Protección del crédito: garantía y aval.
Al banco le interesa, además, verificar lo siguiente:
 - ¿Tener experiencia de más de tres años en lo que hace?
 - ¿Qué antigüedad tiene la empresa en el lugar donde se ubica?
 - ¿En qué banco o bancos tiene cuentas?
 - ¿Ha manejado siempre su cuenta en el mismo banco?
 - ¿Abrió alguna cuenta de cheques? ¿No la utiliza y no la ha cancelado?
- ¿Ha obtenido otros créditos con anterioridad al que está solicitando?
- ¿Ha pagado puntualmente el crédito o los créditos que le fueron otorgados?
- ¿Lo han demandado alguna vez? En caso afirmativo, ¿resolvió la situación con abogados o personalmente?

- ¿Tiene alguna tarjeta de crédito boletinada o que haya sido cancelada por el banco?
- ¿Tiene sus registros en regla?
- ¿Está al corriente en sus pagos de impuestos, luz, teléfono, agua e impuesto predial?

Después de que el banco que otorgará el crédito tiene toda la información mencionada anteriormente respecto a la empresa y al empresario, personal del banco realiza una visita a la empresa, para confirmar que la información proporcionada en la documentación se refleja en la realidad

8.5. SELECCIÓN DE CRÉDITO ⁽⁴³⁾

Generalmente se piensa que mientras más grande sea un negocio es un mejor negocio. Por ello se piensa a menudo que el motivo más importante para solicitar un crédito es que la empresa crezca, pero eso no siempre es cierto.

Nacional Financiera tiene muy diversas alternativas de crédito para los empresarios, con el fin de financiar acciones como las siguientes:

- Compra de activos fijos
- Incremento del capital de trabajo
- Adquisición de bienes muebles e inmuebles
- Aumento de capital. Este tipo de crédito se otorga directamente a uno de los socios de la empresa, cuando ésta se encuentra muy apalancada, es decir, que financieramente no puede soportar un crédito más.

Pero, ¿cómo saber qué cantidad es prudente solicitar sin exponer su negocio?

Si su opción es pedir un préstamo, deberá analizar cuidadosamente la capacidad que tiene su empresa para endeudarse y pagar. Una forma de calcular la cantidad que podría pedir prestada se basa en el promedio mensual de ventas de la empresa, como se muestra en el siguiente ejemplo:

(43)En línea de Nacional Financiera- ABC del crédito-internet

Promedio mensual de ventas = Ventas anuales/12 = \$
 1,800,000/12 = \$ 150,000

La experiencia dice que es arriesgado pedir un crédito mayor a dos meses de venta promedio.

Por lo tanto, en el ejemplo que nos ocupa, la cantidad máxima a solicitar sería de \$300,000

Por otra parte, es importante que el capital contable de la empresa sea igual o mayor que la cantidad que se pedirá a crédito. A continuación se ilustra esta recomendación con un ejemplo:

Capital contable de la empresa:

Capital social	200,000
Reservas	20,000
Resultados anteriores	300,000
Resultado del período	10,000
Capital contable.	530,000

Relación entre el capital contable y el préstamo a pedir=
 530,000/300,000 = 1.76

Por lo tanto, la relación entre el capital contable y el monto del crédito a solicitar cumple con la recomendación de ser mayor a 1

8.6. Garantía – aval Nacional Financiera:

el abc de credito, curso en linea en internet

Los bancos piden garantías y avales a las empresas beneficiarias de un crédito para asegurarse de que se les devuelva el dinero otorgado a través del crédito. La garantía que ofrezca el empresario al banco debe ser superior a la cantidad solicitada.

Las garantías más aceptadas por el banco son los bienes inmuebles, como casas, terrenos o edificios. En caso de que un empresario no

(44) Curso en línea con de nacional Financiera, ABC del credito

cuenta con los medios para garantizar un préstamo, Nacional Financiera puede ofrecer las garantías a nombre del empresario.

8.7. Tipos de crédito ⁽⁴⁵⁾

Nacional Financiera apoya a las micro, pequeñas y medianas empresas en la mejora de su estructura y capacidad financiera, a través del financiamiento de activos fijos, capital de trabajo, desarrollo tecnológico, consolidación y reestructuración de pasivos, entre otros tipos de inversión.

Al ser el crédito un complemento del capital, no debe ser mayor que él. Además de esta medida existen otros indicadores orientados a evitar riesgos financieros. Estos indicadores se convierten, a su vez, en requisitos para el crédito.

8.8. ELEMENTOS FINANCIEROS REQUERIDOS POR NAFINSA

El análisis de la situación del solicitante de crédito de Nafinsa, se elabora con información preparada por el solicitante de crédito, siguiendo los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Los métodos y procedimientos para el análisis de los estados financieros son procesos que con pasos definidos y estructurados permiten apreciar un estado financiero y visualizar las relaciones y proporciones que sus cifras guardan entre sí, sobre todo las siguientes

- Liquidez
- Apalancamiento
- Rentabilidad
- Eficiencia

En la actualidad, la toma de decisiones, viene a ser una de las ⁽⁴⁶⁾ principales funciones y obligaciones del administrador financiero y al mismo tiempo, las finanzas en la empresa ocupan en esta época uno de los aspectos más importantes.

La interpretación de datos financieros es sumamente importante para cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los ejecutivos se valen para la creación de distintas políticas de financiamiento externo, así como también se pueden enfocar en la solución de problemas en específico que aquejan a la empresa

(45) Curso en línea , portal de nacional Financiera ABC del crédito

(46) Finanzas básicas, INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS; UNAM, F.C.A.,2003, 1ª EDICION

como lo son las cuentas por cobrar o cuentas por pagar; moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de su rotación, puede además ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos. Por medio de la interpretación de los datos presentados en los estados financieros los administradores, clientes, empleados y proveedores de financiamientos se pueden dar cuenta de el desempeño que la compañía muestra en el mercado; se toma como una de las primordiales herramientas de la empresa.

8.8.1. INTERPRETACIÓN DE DATOS FINANCIEROS EN LA SOLICITUD DE CREDITO REQUERIDOS POR NAFINSA ⁽⁴⁷⁾

CONCEPTOS:

Con base en las necesidades, el destino de los créditos, NAFINSA determina la solvencia económica de la empresa solicitante en función con sus relaciones con terceros, NACIONAL FINANCIERA analiza a los solicitantes de crédito, a través de índices financieros los cuales analizan su solvencia, apalancamiento y la eficiencia o por medio, de el análisis e interpretación de razones financieras.

8.8.2. LAS RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS ⁽⁴⁷⁾

Algunas de las razones financieras que NAFINSA utiliza para determinar si se es sujeto de crédito son las siguientes:

LIQUIDEZ

ACTIVO CIRCULANTE capacidad para hacer frente a obligaciones a
PASIVO A CORTO PLAZO corto plazo

ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIO liquidez a corto plazo sin consi
PASIVO A CORTO PLAZO derar los activos menos líquidos

APALANCAMIENTO

PASIVO TOTAL mide la participación de terceros en la empresa
ACTIVO TOTAL

PASIVO TOTAL potencial de endeudamiento o grado de
CAPITAL CONTABLE dependencia externa

(47) [www.Nacional Financiera](http://www.NacionalFinanciera) y folletos impresos

RENTABILIDAD

$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$ rendimiento de los recursos totales invertidos en empresa

$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$ beneficio obtenido por cada peso de inversión propia

EFICIENCIA

$\frac{\text{ROTACION DE INVENTARIOS}}{\text{INVENTARIO X N}^\circ \text{ DE DIAS PERIODO}}$ días de ventas que se pueden cubrir con el saldo en inventarios
COSTO DE VENTAS

$\frac{\text{ROTACION DE CTAS. POR COBRAR}}{\text{CUENTAS X COB. X N}^\circ \text{ DIAS PERIODO}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{VENTAS}}$ plazo medio de cobranza
eficiencia en la cobranza

$\frac{\text{ROTACION DE CUENTAS X PAGAR}}{\text{PROVEEDORES X N}^\circ \text{ DIAS PERIODO}} \times \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$ plazo medio de pago; eficiencia en la obtención de crédito de los proveedores

Capítulo IX

9. La Secretaría de Economía y las pymes⁽⁴⁸⁾

SECTOR/TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIO
MICRO	0-30	0-5	0-20
PEQUEÑA	31-100	6-20	21-50
MEDIANA	101-500	21-100	51-100
GRANDE	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

La Secretaría de Economía en su portal de Internet muestra las empresas según su tamaño.

La participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs) en la economía es fundamental para que exista un crecimiento económico sostenido en el país.

De acuerdo al INEGI⁽⁴⁹⁾, en México existen alrededor de 2 millones 844 mil entidades empresariales, de las cuales el 99.7% son MPyMEs que en conjunto generan el 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 64% del empleo del país.

9.1 GUIAS EMPRESARIALES

Objetivo: Las Guías Empresariales son manuales impresos de la Secretaría de Economía que contribuyen a:

PLANEAR
ORGANIZAR
OPERAR
CONTROLAR



EMPRESAS EN MAS DE
100 GIROS DIFERENTES

La Secretaría de Economía, en colaboración con las principales cámaras, asociaciones e instituciones educativas del país, desarrollaron las primeras Guías Empresariales con el objeto de proporcionar orientación valiosa para empresarios que desean instalar una nueva empresa o mejorar su negocio.

(48) www.secretariaeconomia.gob, internet

(49) WWW.INEGI.gob

9.2 PROGRAMAS, FONDOS Y ORGANISMOS QUE MANEJA LA SECRETARIA DE ECONOMIA

FOROS TECNOLÓGICOS

Objetivo:

Son foros donde los micro, pequeños y medianos empresarios pueden obtener información de distintas fuentes sobre cualquier aspecto tecnológico.

Lo que los foros hacen es relacionar directamente a los empresarios con centros e institutos de investigación aplicada y desarrollo tecnológico del país, a fin de resolver sus problemas de carácter tecnológico.

COMPITE

Comité nacional de productividad e innovación tecnológica, A.C., es un organismo independiente de la secretaria de Economía, sin fines de lucro, administra los recursos transferidos por la secretaria de economía, así como los ingresos recibidos que brinda.

Organismos que Integran el COMPITE

La Secretaría de Economía.

General Motors de México (compañía que diseñó la metodología de los programas que ofrece COMPITE).

CONACYT .

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

COMPITE apoya el desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas ofreciendo programas de:

CONSULTORIA
CAPACITACION
COMPETITIVAS
TALLERES
ASESORIA

MEDIANTE LOS CUALES MEJORAN SU DESEMPEÑO Y DESARROLLAN VENTAJAS FRENTE AL MERCADO, PROMOVRIENDO LOS PROCESOS DE CALIDAD.

CRECE

Centro Regional para la Competitividad Empresarial (Crece), es la red de consultoría integral y capacitación creada para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. Las áreas en las que ofrece apoyo son: Administración, Finanzas, Producción, Mercado y Recursos Humanos.

Crece ofrece los siguientes servicios:

Consultoría Integral: la consultoría analiza y arroja un diagnóstico de la situación actual del negocio, sus debilidades y fortalezas. Además asesora en cómo hacerle frente a debilidades financieras y administrativas.

Capacitación Empresarial: proporciona las herramientas para mejorar la administración del negocio, la comunicación con el personal, para obtener como resultado mayores ganancias dentro de la empresa.

Otros servicios: Ofrece estudios de factibilidad (consiste en la elaboración de un proyecto para la empresa), estudios de mercados (ofrece al empresario información de la situación real de su empresa dentro del mercado), plan de negocios (consiste en un estudio que evalúa la viabilidad de un proyecto que permite al empresario tomar decisiones acertadas) y análisis sectorial.

Los Centros Crece se encuentran ubicados en todos los estados de la República Mexicana, distribuidos en más de 100 ciudades.

9.3. La Secretaria de Economía proporciona a las empresas pymes, Desarrollo y Oportunidades de Negocio para operar como:

- Agrupamientos Empresariales
- Empresas Integradoras
- Desarrollo de proveedores y distribuidores
- Cadenas Productivas
- Parques Industriales

1.-AGRUPAMIENTOS EMPRESARIALES

Objetivo El Programa de Agrupamientos Empresariales tiene como fin aprovechar:

LAS VENTAJAS COMPETITIVAS (RECURSOS) Y LAS APTITUDES PRODUCTIVAS (MANO DE OBRA, METODOS DE PRODUCCION) DE LAS DISTINTAS REGIONES DEL PAIS.

A TRAVES DEL IMPULSO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS QUE DETONAN EL DESARROLLO REGIONAL, PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD

Que es un Agrupamiento Empresarial.- es un conjunto de empresas que, por su actividad especializada, conforman un complejo empresarial integrado alrededor de una industria o sector líder, con recursos humanos y servicios de apoyo e infraestructura, especializados de acuerdo con su actividad.

2.-EMPRESAS INTEGRADORAS ⁽⁵⁰⁾

Las Empresas integradoras.-Son empresas de servicios especializados que asocian e integran a personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana empresa.

El Programa de Empresas Integradoras de la Secretaria de Economía tiene como objetivo

- *DOTAR DE MAYOR CAPACIDAD DE NEGOCIACION A LAS PYMES
- *CONSOLIDAR LA PRESENCIA DE LAS PYMES TANTO EN EL MERCADO INTERNO COMO EXTERNO.
- *FOMENTAR LA ESPECIALIZACION EN PRODUCTOS Y PROCESOS.
- *GENERAR ECONOMIAS DE ESCALA

MEDIANTE LA PROMOCION DE UN ESQUEMA DE INTEGRACION Y ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.

(50) www.secretariaeconomia.gob internet

3.-DESARROLLO DE PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES

El Programa de Desarrollo de Proveedores de la Secretaría de Economía busca integrar a las pequeñas y medianas empresas a la cadena industrial, comercial y de servicios de las grandes empresas establecidas en el país.

Este Programa consiste en la realización de encuentros. Las grandes empresas participan con módulos fijos donde compran los servicios y/o productos que ofrecen los proveedores, de Pequeñas y medianas empresas, Proveedores manufactureros o de servicios que puedan suministrar sus productos conforme a los volúmenes y especificaciones técnicas requeridas por las grandes empresas, industriales, comerciales o de servicios que demanden productos, insumos o servicios.

El programa ayuda a:

FACILITAR.-El contacto inicial entre empresas. Llevando a cabo una entrevista entre ellas.

DIFUNDIR.-A las pymes, la demanda y especificaciones de las grandes empresas. Crear enlace entre estas empresas para integrar cadenas productivas.

PROPICIAR.-La realización de negocios a través de la entrevista directa que tienen las empresas.

Si los proveedores no cumplen con los estándares requeridos por los compradores, la Secretaría de Economía se encarga de darles seguimiento para cubrir sus deficiencias y presentar un mejor producto o servicio.

4.-CADENAS PRODUCTIVAS

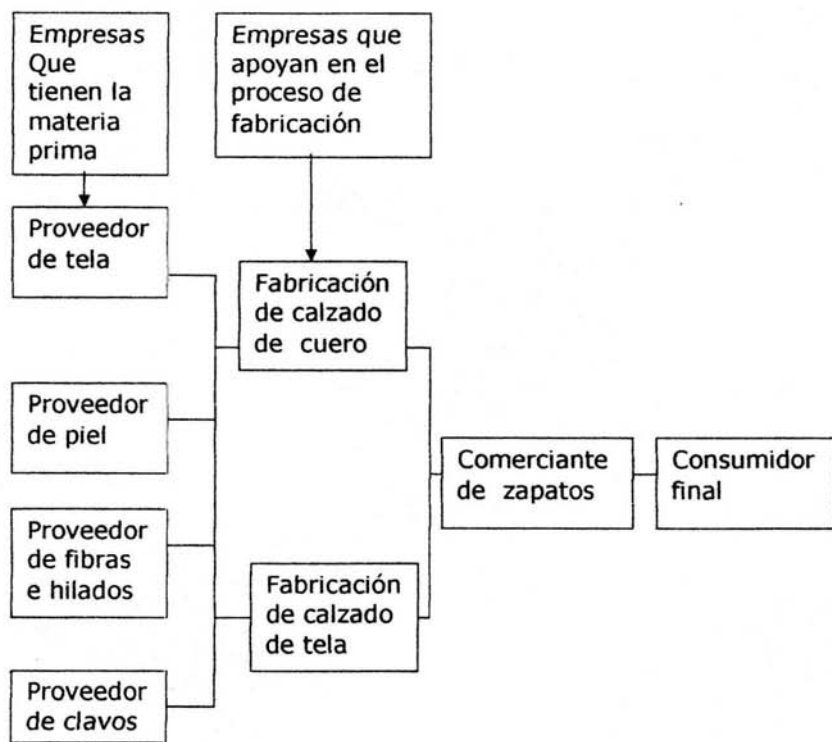
CADENAS PRODUCTIVAS.-Constituyen el proceso donde interactúan los representantes de una cierta actividad económica, como serian los proveedores, productores, procesadores, mayoristas, minoristas y consumidores finales.

La Secretaria de Economía tiene como objetivo, ofrecer el listado de empresas que componen cada uno de los eslabones de las cadenas productivas. Cada eslabón tiene un código CMAPs (Clasificación Mexicana de Actividades y Productos) que indica los productos o servicios necesarios para el proceso de producción de cada una de las cadenas.

ESLABONES.-se forman grupos de personas que ofrecen productos o servicios dentro de la actividad económica.

Ejemplo Cadena productiva de calzado⁽⁵¹⁾

Eslabones



9.4. FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO FEDERAL A TRAVES DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA

El financiamiento como palanca del desarrollo, es un elemento indispensable dentro de las estrategias del Gobierno Federal para impulsar la competitividad del las MPyMEs.

El Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 establece, entre las líneas de acción, lograr el acceso al crédito y al financiamiento en

(51) www.secretariaeconomia.gov internet

coordinación con los Gobiernos Estatales, Municipales y del Distrito Federal, y la banca de desarrollo, para generar un esquema articulado de acercamiento entre demandantes y oferentes de recursos financieros y promover el

desarrollo de mecanismos para la creación del diseño de esquemas financieros, a través del apoyo subsidiario de la Secretaría de Economía.

9.5. La Secretaría de Economía, para promover el desarrollo empresarial maneja el financiamiento de tres Fondos:

I.-FINANCIAMIENTO FOAFI

El FOAFI tiene el propósito de cumplir los objetivos del Programa de Desarrollo Empresarial 2001 – 2006, la Secretaría de Economía promueve el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI).

En tal sentido, el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas tiene el siguiente objetivo

GENERAR LAS CONDICIONES PARA EL ACCESO AL CREDITO Y EL FINANCIAMIENTO DE LAS MPyMES, APOYANDOLAS EN SU VIABILIDAD FINANCIERA Y SUMINISTRANDO, INSTRUMENTOS QUE LES PERMITAN EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

HERRAMIENTAS PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL FOAFI

II.-FINANCIAMIENTO FIDECAP

FIDECAP Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas es el Fondo encargado de promover y fortalecer la integración eficiente de la MPyMEs a las Cadenas Productivas. Al integrarse las empresas en cadenas productivas, podrán incrementar su competitividad, incentivar la inversión productiva y fortalecer su presencia en el mercado.

El FIDECAP cuenta con un mecanismo de apoyo financiero a favor de grupos de MPyMEs que cuenten con capacidad productiva.

El FIDECAP tiene cobertura nacional y está dirigido a:

MPyMEs mexicanas que participen en proyectos de integración de cadenas productivas y aquellas que requieran el desarrollo de infraestructura industrial, comercial o de servicios para detonar proyectos orientados a fortalecer cadenas productivas en las diferentes regiones del país.

EMPRESAS EN GENERAL.-De cualquier tamaño que cuenten con proyectos de alto impacto en la integración de cadenas productivas, siempre y cuando beneficien directamente a grupos de MPyMEs y/o generen un número significativo de empleos directos.

III.-FINANCIAMIENTO FAMPYME

FAMPYME en el año 2001 se creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como instrumento para apoyar la competitividad de las empresas orientado al desarrollo del conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica.

Objetivo de FAMPYME:

BRINDAR APOYO A LAS MPyMEs PARA IMPULSAR SU COMPETITIVIDAD DESDE EL AMBITO DEL DESARROLLO DE SUS PROCESOS, OPERACIÓN Y HABILIDADES EMPRESARIALES.

HERRAMIENTAS
PARA EL CUM -
MIENTO DEL
OBJETIVO
FAMPYMES

El FAMPYME es un fondo de carácter público que apoya a las pymes, por medio del diseño, instrumentación, promoción y difusión de:

CONSULTORIA
CAPACITACION
INNOVACION TECNOLOGICA
ASESORIA

CON EL FIN DE LOGRAR
EMPRESAS EFICIENTES,
COMPETITIVAS Y CON
CULTURA EMPRESARIAL.

9.6. APOYOS QUE OTORGA EL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR AL FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ⁽⁵²⁾

Actualmente, uno de los sectores que mayor desarrollo ha tenido en nuestra economía es el de la exportación, y el banco de comercio exterior, como banco de desarrollo, responsable de esta actividad y preocupado por mantener e incrementar el ritmo exportador ha

(52)Fuentes de financiamiento; Carlos Herrera A. 2ª Edic.; Edit Gasca sicco; México,2003 CAP 10

establecido entre los apoyos financieros, el de crédito para las pequeñas y medianas empresas.

Bancomext ofrece crédito a las empresas mexicanas para que cuenten con los recursos necesarios para financiar las etapas que constituyen el ciclo productivo.

ETAPAS DEL CICLO PRODUCTIVO QUE APOYA BANCOMEXT

Acopio y mantenimiento de materias primas

Producción

Acopio y existencia de bienes terminados

Importación de insumos

Pago de sueldos de mano de obra directa

Prestación de servicios

CREDITO QUE OTORGA EL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Esquema simplificado de financiamiento para la atención de la pequeña y mediana empresa.

Por medio de este mecanismo se apoya financieramente a los pequeños y medianos empresarios que tienen potencial de crecimiento en el exterior, con financiamiento para necesidades de capital de trabajo que no rebase los 250 000 dólares estadounidenses.

VENTAJAS:

Rapidez para elegir al cliente

Oportunidad para cubrir necesidades de capital de trabajo

Reducción en los tiempos de proceso de acreditamiento

Opción financiera para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales

BENEFICIOS:

Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna

Apoyar la modernización y elevar la competitividad de la pequeña y mediana empresa.

Incorporar nuevas empresas a la exportación

Consolidar a la PYME en el comercio exterior

SUJETOS DE APOYO

Pequeños y medianos productores de bienes manufacturados y/o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente, con requerimientos de capital de trabajo.

Productores, organizaciones de productores, comercializadoras, empresas productoras de bienes manufacturados, y/o servicios que promuevan un bien insumo o servicios que sean incorporados a un producto de exportación, así como empresas que sustituyan importaciones.

DESTINO DEL FINANCIAMIENTO

Financiar las compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y/o venta de exportación directa e indirecta a plazos.

GARANTIAS

Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles propios de terceros en zonas urbanas con una cobertura mínima de 1.5 a 1 mas la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas y

En caso que la empresa presente una experiencia menor a un año de exportaciones directas e indirectas recurrentes, la cobertura mínima será de dos a uno más la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas.

COMISIONES

Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales sobre el monto a financiar y cobrada a la firma del contrato y

El avalúo del bien inmueble deberá realizarlo bancomext o el banco designado por este, con cargo al solicitante y deberá Incorporarlo al paquete de información para su presentación a Bancomext.

10. EVOLUCION DE LAS PYMES ⁽⁵³⁾

¿Qué es la PyME?

Cuando se habla sobre las PyME's, usualmente se hace referencia a un concepto muy vago.

Una empresa es considerada PyME en algunos países si tiene menos de 250 personas, en esos mismos países podría ser considerada una PyME la industria de aparatos del hogar con menos de 500 personas y una de acero con menos de 1000.

10.1. LA IMPORTANCIA DE LAS PYME'S ⁽⁵⁴⁾

La importancia de las PyME's en la economía se basa en que:

Asegura el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, que cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.

Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Obtienen economía de escala a través de la cooperación inter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las PyME's como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

(53) Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

(54) www.DiarioPYME.com

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las PyME's poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los microempresarios, constituyen una parte sustancial de la economía.

10.2. LA IMPORTANCIA DE LAS PYME'S EN EL ÁMBITO MUNDIAL

En la comunidad europea, las PyME's representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios. Es por eso que en las "reuniones de los jefes de estado de la comunidad europea se subraya la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las PyME's".

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

En la México representan un 71% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 45.5%.

Si atendemos a nuestro nivel de eficiencia es interesante saber que las PyME's de Italia, con similar nivel de mano de obra ocupada contribuyen al PBI en casi un 50%.

10.3 MERCADOS GLOBALES

Ya no alcanzan con nuestros mercados internos, nuestro mercado es el mundo. La apertura de las economías nacionales será cada vez más acentuada, y las grandes empresas "Transnacionales" no despreciarán ningún mercado. Debemos estar preparados para competir con los productos de cualquier empresa, en cualquier parte del mundo este proceso no discrimina tamaños ni ramas de actividad, pensamos por ejemplo en las tiendas de venta de indumentaria frente a los SHOPPINGS, el almacén de barrio al que le instalan muy cerca un CARREFOUR o un COSTCO, la farmacia tradicional frente a la red de FARMACIAS GUADALAJARA o BENAVIDES, u otros fenómenos que a diario vemos surgir de la nada como los MAXIQUIOSCOS o la entrega de pizzas a domicilio que hace la pizzería de la

esquina termine compitiendo con DOMINO'S PIZZA. Nadie está exento, como vemos.

10.4. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS PYME'S ⁽⁵⁵⁾

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pymes, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Estas, en su mayoría, son capitales intensivos y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

10.5. PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS PYME'S

Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad para acceder al mercado financiero.

Su tamaño es poco atractivo para los sectores financieros ya que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.

Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada.

Dificultades para desarrollar planes de investigación.

A las PyME's les resulta muy difícil hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, a la falta de transparencia en las modificaciones legislativas, todo lo cual les insume costo de adecuación proporcionalmente más altos que las empresas grandes y les dificulta considerablemente poder mantenerse en el mercado.

10.6. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA "HOY"

El panorama actual de la pequeña y mediana empresa, en general, indica la presencia de un sentimiento generalizado

(55) www.DiarioPYME.com

de desaliento, excepto en algunos pocos ramos. Tal sentimiento, aunque con variaciones del contexto de base objetiva que pueden agravar aún más las expectativas de futuro de la pequeña y mediana empresa, ya se ha observado en 1975, según el conocimiento histórico directo de varias empresas con estas características y las declaraciones públicas realizadas en aquel entonces por sus conductores.

Aún resulta arriesgada la hipótesis, parecía ser una constante de este tipo de organizaciones el estado de crisis permanente. Que si bien puede adquirir signos diferentes y aún opuestos, también se manifiesta en situaciones de veloz crecimiento.

10.7. EL FUTURO DE LAS PYME'S

La contradicción de las pequeñas y medianas empresas, radica en que, por un lado, esta en mejores condiciones para incorporar cambios, por otro lado, es habitualmente la más resistente en hacerlo.

Superar la resistencia al cambio será más posible si además de comprender la importancia, de estar adecuadamente informado, etc., pudiese articularse un proceso de cambio planificado, gradual y en etapas. En la medida en que los cambios puedan administrarse, es decir, pensarlos, diseñarlos, implementarlos y evaluar sus consecuencias, significará manejarlos.

Como hay cambios que se pueden hacer o no. Independientemente de los beneficios de una u otra decisión hay otros que no pueden dejar de hacerse, sería interesante ponderar anticipadamente cada cambio a tres categorías:

En aquellos cambios que, como dijimos pueden programarse al esquema gradual, significará comenzar por aquellos que representan el menor riesgo. Por ejemplo: aumentar el grado de delegación por parte del dirigente en situaciones tales como:

Quando éste no puede hacer frente al problema con un enfoque superficial. Cuando su actuación personal no representa una clara ventaja comparativa.

Hay un ejercicio que se ha propuesto a dirigentes de PyME's, consiste en escribir sobre una hoja de dos columnas las tareas que estimaban que deberían no delegar. En la otra, aquellas que podían delegarse. El resultado frecuente de esta constatación era que se evidenciaba un claro desfase entre lo que se pensaba y lo que se hacía. Esto constituyó un

interesante disparador para planear cambios en materia de delegación.

Además de ir generando una organización más flexible, los avances en cuanto a delegación permitirán al empresario disponer de tiempo para intensificar o iniciar las gestiones en las cuales su participación podía ser ventajosa o aún necesaria. Me refiero en particular a la posibilidad de obtener una visión de negocios más clara, menos comprometida con el hora y más con el futuro. Si el ocuparse del detalle puede implicar perder la perspectiva del conjunto, estaremos comprometiendo de algún modo o medida la supervivencia y el crecimiento de la empresa.

Creemos estar en condiciones de afirmar que el futuro de las pequeñas y medianas empresas estará íntimamente ligado al tipo de transacciones que pueda establecer con el contexto, es decir, con el medio externo a ellas, ya sea con otras organizaciones privadas o estatales, instancias económicas, políticas, sindicales y sociales. De no ser así, difícilmente pueden subsistir cualquiera sea el esfuerzo para alcanzar en tales condiciones un alto grado de eficiencia y eficacia.

De ahí el énfasis en el tema del cambio, orientado hacia un nuevo modo de entender los negocios, que tienden a romper con los esquemas individualistas y autocráticos y apunta a un estilo participativo, en el cual las posibilidades de asociación e integración constituyan alternativas abiertas.

Estas afirmaciones deberán significar cambios importantes para la actividad interna de las organizaciones en cuanto a estilo y liderazgo. En su estructura cambios mediante los cuales la creatividad, la mayor iniciativa individual y el crecimiento de cada uno de los hombres que la constituyen sean posibles.

Si esta perspectiva es básicamente compartida, es importante entender que tales cambios para el futuro deben ser iniciados hoy.

No será esta una decisión apresurada, sino que corregirá una generalizada dificultad en tal sentido.

Para quienes están dispuestos a iniciar los cambios señalados será importante que los mismos respondan a una planificación y no a un *impuesto desenfrenado* que, por ganar tiempo, pase por alto los datos de la realidad actual.

Este desafío no solo debe ser asumido por los propietarios de las pequeñas y medianas empresas sino por todos aquellos colaboradores que, desde dentro o fuera de las instituciones, deseen automáticamente preservarlas. No es el consentimiento cómodo el que produce los cambios sino la actitud arriesgada de quienes tienen un punto de vista y lo defienden.

Los cambios que se produzcan generarán inevitable algún grado de conflicto que se agregará a los ya existentes que por cierto no son pequeños ni ciertos. Pero parecería que no hay otra forma para resolver de base los problemas de organizaciones de hoy y anticipar la subsistencia para el mañana.

CAPITULO XI

11. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Cuando se analiza una empresa, nuestra atención se centra en las tendencias y las necesidades de las empresas, ¿Qué cantidades de recursos se necesitaran en el futuro?, ¿que cantidades necesitan el día de hoy para salir adelante en sus actividades? , entre las herramientas de análisis que se utilizan para responder a estas necesidades, están las razones financieras que se utilizan para evaluar la situación y el desempeño financiero de las empresas.

Los datos obtenidos de esta manera nos permiten obtener datos, que nos proporcionan información valiosa sobre el estado de salud de las empresas, su situación financiera y su rentabilidad.

Por lo anterior es necesario e importante los estados financieros de las empresas para poder tener un diagnostico de ellas.

11. 1 ESTADOS FINANCIEROS ⁽⁵⁶⁾

Los estados financieros deben cumplir con el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha y los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera por el periodo contable terminado en dicha fecha. Los estados financieros deben de ser capaces de transmitir información que satisfaga al usuario general en la empresa.

De aquí se desprende que los estados financieros comprenden el balance general, los estados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera y de las notas que son parte integrante de los mismos

(56) ADMINISTRACION FINANCIERA.JAMES HORNE; WACHOWICZ JR. Edit. PRENTICE HOLL. 11ª Edic. 2002.

11.2 PRINCIPIOS GENERALES DE CONTABILIDAD ⁽⁵⁷⁾

1 - Nacieron en contabilidad como unas listas de normas de general observación. La práctica contable de las empresas se fue desarrollando en todos los países, aplicando grandes reglas o normas que se cumplían de una manera casi automática

2 - Los principios generales de contabilidad son las normas generales adoptadas por las organizaciones de los profesionales de la contabilidad como las grandes guías del quehacer contable.

3 - Dichos principios, son los siguientes:

Comprenden:

a) Postulado básico: Equidad

En la información contable hay muchos interesados, a ninguno de ellos debe favorecer en perjuicio de otros.

b) Principios:

Equidad

La equidad entre intereses opuestos debe ser una preocupación constante en la contabilidad, dado que los que se sirven o utilizan los datos contables pueden encontrarse ante el hecho de que sus intereses particulares se hallen en conflicto. De esto se desprende que los estados financieros deben prepararse de tal modo que reflejen con equidad, los distintos intereses en juego en una empresa dada.

ENTIDAD

Los estados financieros se refieren siempre a un ente donde el elemento subjetivo o propietario es considerado como tercero. El concepto de "ente" es distinto del de "persona" ya que una misma persona puede producir estados financieros de varios "entes" de su propiedad.

Por lo tanto la personalidad de un negocio es independiente de la de sus accionistas o propietarios y en sus estados financieros solo deben incluirse los bienes, valores, derechos y obligaciones de este ente económico independiente.

(57) principios de contabilidad generalmente aceptados 2003, versión estudiantil, I.M.C.P. México.

REALIZACION

La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones, que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan.

Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados

VALOR HISTORICO ORIGINAL

Las inversiones en inmuebles, maquinaria y equipo deberán valuarse al precio de adquisición, al de construcción o en su caso a su valor equivalente.

Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable

NEGOCIO EN MARCHA

Salvo indicación expresa en contrario se entiende que los estados financiero pertenecen a una "empresa en marcha", considerándose que el concepto que *informa la mencionada expresión*, se refiere a todo organismo económico cuya existencia personal tiene plena vigencia y proyección futura.

DUALIDAD ECONOMICA

Esta dualidad se constituye de:

- 1.-Recursos de los que dispone la entidad, para la realización de sus fines y
- 2.-las fuentes de dichos recursos, que a su vez, son la especificación de los derechos que sobre los mismos existen considerados en su conjunto.

PERIODO CONTABLE

En las empresas en marcha es necesario medir el resultado de la gestión de tiempo en tiempo, ya sea para satisfacer razones de administración, legales, fiscales o para cumplir con compromisos financieros, etc. Es una

condición que los ejercicios sean de igual duración, para que los resultados de dos o más ejercicios sean comparables entre sí.

REVELACION SUFICIENTE

Información clara y comprensible de la situación financiera de la entidad.

Es decir la información contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario, para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad.

IMPORTANCIA RELATIVA

La información que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios. Tanto para efectos de los datos que entran al sistema de información contable como para la información resultante de su operación, se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información.

CONSISTENCIA

Aplicación de los mismos principios y reglas particulares de cuantificación.

La información contable debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios y reglas particulares de cuantificación para, mediante la comparación de los estados financieros de la entidad, conocer su evolución y, mediante la comparación con estados de otras entidades económicas, conocer su posición relativa.

11.3 ANALISIS FINANCIERO ⁽⁵⁸⁾⁽⁵⁹⁾

El pilar fundamental del análisis financiero esta contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van

dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados (también llamado de Perdidas y Ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos.

(58) FINANZAS BASICAS, UNAM; IMCP, F.C.A. 2003, 1ª IMPRESIÓN;

(59) INTERNET GESTOPOLIS.COM

También existen otros estados financieros que en ocasiones no son muy tomados en cuenta y que proporcionan información útil e importante sobre el funcionamiento de la empresa, entre estos están: el de Cambios en la Situación Financiera y el estado de Variación en el capital contable.

11.4. RAZONES FINANCIERAS:

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las Razones Financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las Razones Financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas.

El análisis de los estados financieros comprende el estudio de las relaciones y las tendencias para determinar si la situación financiera y los resultados de operación, así como el progreso económico de la empresa, son satisfactorios o no. Los métodos analíticos y las técnicas, esto es los sistemas de análisis, se utilizan para determinar o medir las relaciones entre las partidas de los estados financieros correspondientes a un solo ejercicio y los cambios que han tenido lugar en estas partidas, según se reflejan por medio de estados financieros sucesivos. El objetivo del método analítico es el de simplificar o reducir los datos que se examinan a términos más comprensibles. Es decir, primero se calcula y organiza los datos y después se analiza e interpreta los mismos con el fin de hacerlos más significativos.

Los métodos analíticos y las técnicas utilizados en el análisis de los estados financieros comprenden:



(60), ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS, PERDOMO MORENO ABRAHAM EDITORIAL THOMSON, MEXICO 2003, PAGINA 105.

(61), ESTADOS FINANCIEROS ANALISIS E INTERPRETACION, MORENO FERNANDEZ JOAQUIN A, EDITORIAL CECSA, SERIE FINANZAS, MEXICO 2003, pagina 277.

El procedimiento de razones financieras simples, consiste: en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar

geométricamente o aritméticamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

Por razón debemos entender:

La relación o magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre sí.

Luego entonces, existen dos clases de razones, las aritméticas y las geométricas; en las primeras se aplican operaciones de suma o resta.

Por ejemplo: $400 - 50 = 350$ razón aritmética
(comprobación: $350 + 50 = 400$)

En las razones geométricas, se aplican operaciones de multiplicación y división, por ejemplo:

$$\frac{400}{50} = 8 \text{ Razón geométrica (comprobación } 8 \times 50 = 400)$$

Razones estándar.-Razones mentales basados en la experiencia, cuando una persona dice que los resultados son buenos o malos, mejores o peores, se está refiriéndose a una situación comparada con un patrón tal vez mental, con algún estándar relevante. Que pueden ser razones basadas en la historia del negocio; en resultados obtenidos por compañías competidoras y de mayor éxito.

Las razones estándar, no son medidas absolutas; se derivan de información financiera que ha sido preparada bajo principios de contabilidad, juicios personales y hechos en circunstancias diferentes. El fenómeno de la inflación y devaluación monetaria, la falta de estabilidad de la moneda, la continua pérdida del poder adquisitivo, influyen en el buen juicio del analista, para seleccionar adecuadamente las razones con las cuales va a juzgar la situación financiera y los resultados de operación de la empresa en particular.

11.4.1 INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS⁽⁶²⁾ (63)

La interpretación de datos financieros es sumamente importante para cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los ejecutivos se valen para la creación de distintas políticas de financiamiento externo, así como también se pueden enfocar en la solución de problemas en específico que aquejan a la empresa como lo son las cuentas por cobrar o cuentas por pagar; moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de

(62). FINANZAS BASICAS, UNAM; IMCP, F.C.A. 2003, 1ª IMPRESIÓN

(63) PROGRAMAS DE CAPACITACION NACIONAL FINANCIERA

su rotación, puede además ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos. Por medio de la interpretación de los datos presentados en los estados financieros los administradores, clientes, empleados y proveedores de financiamientos se pueden dar cuenta de el desempeño que la compañía muestra en el mercado; se toma como una de las primordiales herramientas de la empresa.

11.4.2. FORMULAS DE LAS RAZONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ.-En el área financiera, se considera liquidez a la cantidad de efectivo más los bienes que puede convertir con facilidad a efectivo y que la empresa los utilizara para hacer frente a los compromisos contratados.

ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO A CORTO PLAZO Capacidad para hacer frente a obligaciones de corto plazo

ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIO / PASIVO A CORTO PLAZO liquidez a corto plazo sin considerar los act. Menos líquidos

APALANCAMIENTO.-Desde el punto de vista financiero, el concepto de apalancamiento es el aprovechamiento de las fuentes de financiamiento externas, para adquirir bienes para la empresa o para cubrir la operación de la empresa.

PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL mide la participación de terceros en la empresa

PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE Potencial de endeudamiento o grado de dependencia externa

RENTABILIDAD.-Miden la capacidad de retribución a los accionistas por la inversión que hicieron en la empresa después de atender las obligaciones con los trabajadores, y acreedores.

UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL Rendimiento de los recursos totales invertidos en la empresa

UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE beneficio obtenido por cada peso de inversión propia

EFICIENCIA.-Indican que tan efectivamente utiliza la empresa los activos

ROTACION DE INVENTARIOS

INVENTARIO X Nº DE DIAS DEL PERIODO

COSTO DE VENTAS

Dias de ventas que se pueden cubrir con el saldo en inventarios

ROTACION DE CTAS. POR COBRAR Plazo medio de cobranza

CUENTAS X COB. X Nº DIAS DEL PERIODO

VENTAS

eficiencia en la cobranza

ROTACION DE CUENTAS X PAGAR

PROVEEDORES X Nº DIAS DEL PERIODO

COSTO DE VENTAS

Plazo medio de pago, eficiencia en la obtención de crédito de los proveedores

11.4.3 RAZON O METODO FINANCIERO DUPONT ⁽⁶⁴⁾

En qué consiste la razón Dupont

Hace parte de los índices de rentabilidad o rendimiento y en él se conjugan dos de los índices usados con más frecuencia.

El sistema de análisis DuPont actúa como una técnica de investigación dirigida a localizar las áreas responsables del desempeño financiero de la empresa; el sistema de análisis DuPont es el sistema empleado por la administración como un marco de referencia para el análisis de los estados financieros y para determinar la condición financiera de la compañía.

El sistema DuPont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de

activos totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas.

Se calcula así:

Análisis Dupont: Rentabilidad con relación a las ventas * Rotación y capacidad para obtener utilidades

Donde: Rentabilidad con relación a las ventas (utilidad neta/ventas) y Rotación y capacidad para obtener utilidades (ventas/activo total)

(64), ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS, PERDOMO MORENO ABRAHAM EDITORIAL THOMSON, MEXICO 2003, PAGINA 217.

Entonces la fórmula del Análisis Dupont queda así:

Análisis Dupont= % (utilidad neta/ventas)*# (ventas/activo total)

Modelo de Dupont: Expresa la relación entre la Utilidad sobre inversión, La Rotación del activo y el Margen de utilidad.

El modelo de dupont nos muestra la rentabilidad de la inversión.

CONCLUSIONES

Capitulo I LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

Concepto de empresa

Empresa es un termino nada fácil de definir, ya que a este concepto le dan diferentes enfoques (económico, jurídico, filosófico, social, etc.).

Modos de conformación de las empresas

Las denominaciones que fiscalmente se reconocen son, las personas morales y personas físicas cuya constitución dependerá de los objetivos que se persigan.

Constitución de sociedades

Tratándose de personas morales, se utiliza las formas que establece la Ley general de sociedades mercantiles como:

Sociedad en nombre colectivo

Sociedad en comandita simple

Sociedad en comandita por acciones

Sociedad anónima

Sociedad de responsabilidad limitada

Sociedad cooperativa

SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE

SIGLAS: S. EN C.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles

SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES

CARACTERISTICAS 2 tipos de socios: comanditados y comanditarios

- capital representado por acciones

SOCIEDAD ANONIMA SIGLAS: S. A.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles

CARACTERISTICAS - Capital representado por títulos nominativos

NOMBRE Denominación

CAPITAL SOCIAL Mínimo fijo \$50'000,000.00

RESERVA LEGAL 5% de las utilidades anuales hasta llegar al 20% o quinta parte del capital social fijo

DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO Acción

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS Hasta por el monto de sus acciones.

LEY QUE LA REGULA Ley general de sociedades mercantiles

- Protocolización ante notario publico

- inscripción en el registro publico de comercio.

NOMBRE Razón social o denominación

Capítulo II

CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Fin económico: Busca crear bienes y servicios para la sociedad.

Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

La Pequeña Empresa

Características

Son parte importante de la economía Mundial. Empresas de alto crecimiento:

Buscan superar su condición de empresa pequeña lo antes posible.

Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.

Ejemplos de pequeñas empresas

Cafeterías: sándwiches

Zapatería: El Artesano.

Tiendas de ropa:

La mediana empresa.

Ventajas de la mediana empresa.

Aseguran el Mercado de trabajo. |

Desventajas de la mediana empresa.

Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad de acceder al Mercado financiero.

Ejemplo de medianas empresas.

- o Instituciones educativas
- o Líneas de transporte terrestre

Capitulo III

LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Son factores externos a la organización que son susceptibles de incidir, directa o indirectamente, en las tendencias a corto y largo plazo de la empresa.

- Criterios de magnitud
- El medio ambiente
- El giro
- El mercado que domina
- El financiamiento
- La producción

Hay ramas de actividad económica desarrolladas generalmente por pequeñas y medianas empresas, y otras en que la naturaleza misma de la actividad industrial requiere la creación de empresas de mayor tamaño.

LOS FACTORES DE PRODUCCION EN LA EMPRESA

Toda empresa para cumplir sus fines debe organizar, coordinar y orientar en un todo armónico los tres factores de producción: tierra, capital y trabajo.

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

De servicios
Comerciales
Industriales
Agropecuarios, silvícola y pesqueros

Capítulo IV

Estructura de pequeñas y medianas empresas

PEQUEÑA EMPRESA

CARACTERÍSTICAS:

20 a 25 personas.

En las empresas que son del tipo familiar se observan dificultades para tener capacidad en las decisiones.

- No existen funciones fijas y delimitadas, tampoco existe proyección.

Departamentalización.

Si son aplicadas correctamente permitirán resolver los problemas de coordinación y solucionar el tema de la monopolización de decisión y control por parte del empresario.

MEDIANA EMPRESA

CARACTERÍSTICAS:

25 a 50 personas

Nuevo nivel de complejidad en materia de coordinación y control.

Existen mayores exigencias en comunicación.

- Hay un crecimiento del volumen de operaciones que no le permiten ejercitar como antes la gestión (decisiones y control).

DIFICULTAD DE COORDINACIÓN Y CONTROL:

Se presenta cuando aumenta la cantidad de personas. Esta crisis es una crisis de integración que se produce como consecuencia del proceso de departamentalización.

Profundizar las delegaciones.

En consecuencia el empresario sólo ejercerá la función de control sobre los responsables de las distintas áreas.

Capítulo V

FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En forma general, los principales objetivos son:

- Obtener recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a sus necesidades financieras.

IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

En toda empresa es importante realizar la obtención de recursos financieros, y cuidar las condiciones bajo las cuales son obtenidos estos recursos, como son: tasas de interés bajas, garantías y es necesario conocer las políticas de desarrollo de los gobiernos municipales, estatales y federal en determinadas actividades.

Tipos de fuentes de financiamiento

Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes se clasifican en: internas y externas.

Capítulo VI

LAS PYMES POR ACTIVIDADES ECONOMICAS

AGRICULTURA

MANUFACTURA

CONSTRUCCIÓN

SELVICOLA Y PESQUERA

LA INDUSTRIA.

Primarias

· Extractivas: explotan los recursos naturales, ya sea renovables y no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

Secundarias

· Manufactureras: son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

A. Empresas que producen bienes de consumo final.

B. Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las empresas de consumo final.

La pequeña y mediana empresa constituye hoy en día el centro de sistema económico de nuestro país.

PERSPECTIVA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

a) Nuevos productos y servicios. La competencia entre las empresas y el incremento del mercado de consumo son un gran estímulo para introducir nuevos productos y servicios

b) Avance tecnológico.

c) Proporcionar mayor número de empleos.

FUNCION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DESARROLLO DEL PAIS

Existen tres aspectos en que la pequeña y mediana empresa cumple una función definida dentro del desarrollo general del país. Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala. La pequeña empresa constituye una escuela práctica, de gran valor nacional para formar empresarios administradores y técnicos.

Capítulo VII

Política Fiscal para la pequeña y mediana empresa

Independientemente de los requisitos que en forma especial exige la ley para cada tipo de sociedad en particular, deben de satisfacer algunos que son genéricos, inclusive para la pequeña y mediana empresa, mismos que a continuación se señalan:

Inscribirse en el registro público de comercio

La escritura constitutiva debe contener:

Nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad. El domicilio de la sociedad

La forma de administrar la sociedad y las facultades de los administradores.

AVISO DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

El Registro Federal de Contribuyentes es el medio de control que tiene la Secretaria de Hacienda y crédito publico, para identificar a los sujetos de impuestos federales, así como para conocer las modificaciones, y por otro lado, cerciorarse de los datos originalmente proporcionados al registro.

INSCRIPCIÓN DE TRABAJADORES EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

Las empresas que realizan pagos a trabajadores que presten servicios personales subordinados, deberán inscribir en el Registro Federal de Contribuyentes a quienes hagan dichos pagos.

REGISTRO EL INFONAVIT PARA LOS TRABAJADORES

La ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, entre las obligaciones que deben cumplir los patrones, la inscribirse e inscribir a sus trabajadores en el INFONAVIT.

Capítulo VIII

PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA

Conocer las fuentes de financiamiento que existen en México es de vital importancia para todo aquel empresario que requiere de dinero para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo o de expansión. Para ello nacional financiera (Nafin) ha diseñado, especialmente una serie de programas para apoyar en los rubros de crédito más recurrentes, proporcionando esquemas más atractivos y flexibles que los que ofrece la banca comercial.

Los créditos incluyen hasta cuatro meses de gracia para las nuevas empresas.

El crédito lo pueden solicitar

Empresas nuevas (aquellas que comienzan su actividad)

Empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con tres ejercicios fiscales en operación)

Objetivo

Nacional Financiera apoya con crédito, a las micro, pequeñas y medianas empresas que quieren establecerse o crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos.

- Se debe determinar con prudencia el monto y el plazo del crédito a solicitar.
 - Asegurarse de contar con las garantías suficientes para ser sujeto de crédito.
 - Situación financiera: balances, estado de resultados y flujo de caja.
 - Situación fiscal: pago de impuestos.
 - Protección del crédito: garantía y aval.

Capítulo IX La Secretaría de Economía y las pymes

La participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs) en la economía es fundamental para que exista un crecimiento económico sostenido en el país.

De acuerdo al INEGI, en México existen alrededor de 2 millones 844 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.7% son MPyMEs que en conjunto generan el 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 64% del empleo del país.

La Secretaría de Economía proporciona a las empresas pymes, Desarrollo y Oportunidades de Negocio para operar como:

- Agrupamientos Empresariales
- Empresas Integradoras
- Desarrollo de proveedores y distribuidores
- Cadenas Productivas
- Parques Industriales

AGRUPAMIENTOS EMPRESARIALES

El Programa de Agrupamientos Empresariales tiene como fin conformar un complejo empresarial integrado alrededor de una industria o sector líder, con recursos humanos y servicios de apoyo e infraestructura, especializados de acuerdo con su actividad.

Las Empresas integradoras.-Son empresas de servicios especializados que asocian e integran a personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana empresa.

DESARROLLO DE PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES

El Programa de Desarrollo de Proveedores de la Secretaría de Economía busca integrar a las pequeñas y medianas empresas a la cadena industrial, comercial y de servicios de las grandes empresas establecidas en el país. Las grandes empresas participan con módulos fijos donde compran los servicios y/o productos que ofrecen los proveedores, de Pequeñas y medianas empresas, Proveedores manufactureros o de servicios que puedan suministrar sus productos conforme a los volúmenes y especificaciones técnicas requeridas por las grandes empresas, industriales, comerciales o de servicios que demanden productos, insumos o servicios. Facilitar el contacto inicial entre empresas. A las pymes, la demanda y especificaciones de las grandes empresas. Crear enlace entre estas empresas para integrar cadenas productivas.

CADENAS PRODUCTIVAS

La Secretaría de Economía tiene como objetivo, ofrecer el listado de empresas que componen cada uno de los eslabones de las cadenas productivas.

La Secretaría de Economía, para promover el desarrollo empresarial maneja el financiamiento de tres Fondos:

I.-FINANCIAMIENTO FOAFI

El FOAFI tiene el propósito de cumplir los objetivos del Programa de Desarrollo Empresarial 2001 - 2006, la Secretaría de Economía promueve el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

FIDECAP Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas es el Fondo encargado de promover y fortalecer la integración eficiente de la MPyMEs a las Cadenas Productivas. Al integrarse las empresas en cadenas productivas, podrán incrementar su competitividad, incentivar la inversión productiva y fortalecer su presencia en el mercado.

FAMPYME en el año 2001 se creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como instrumento para apoyar la competitividad de las empresas orientado al desarrollo del conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica.

Capítulo X

EVOLUCION DE LAS PYMES

Una empresa es considerada PyME en algunos países si tiene menos de 250 personas, en esos mismos países podría ser considerada una PyME la industria de aparatos del hogar con menos de 500 personas y una de acero con menos de 1000.

La importancia de las PyME's

La importancia de las PyME's en la economía se basa en que:

Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los microempresarios, constituyen una parte sustancial de la economía.

Mercados Globales

Ya no alcanzan con nuestros mercados internos, nuestro mercado es el mundo. Frente a este nuevo orden económico las grandes empresas hicieron cambios para frenar la caída de su rentabilidad y hacerse competitivas.

Problemas a los que se enfrentan las PyME's

Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad para acceder al mercado financiero.

Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada.

CAPITULO XI ANALISIS EN ESTADOS FINANCIEROS

Los datos obtenidos en los estados financieros nos permiten obtener datos, que nos proporcionan información valiosa sobre el estado de salud de las empresas, su situación económica y su rentabilidad.

ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros deben cumplir con el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha y los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera por el periodo contable terminado en dicha fecha. Los estados financieros deben de ser capaces de transmitir información que satisfaga al usuario general en la empresa.

De aquí se desprende que los estados financieros comprenden el balance general, los estados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera y de las notas que son parte integrante de los mismos

RAZONES FINANCIERAS:

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las Razones Financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa.

CASO PRÁCTICO

ANALISIS FINANCIERO EN UN CASO PRÁCTICO DE UNA EMPRESA

Se presentan los estados financieros de la empresa "COMERCIALIZADORA DE ABARROTOS SAN LUIS S.A." MAYOREO DE ABARROTOS EN GENERAL Y DULCES.

La cual se encuentra ubicada en la ciudad de GUADALAJARA, JALISCO presentando los estados financieros de los años 2001, 2002 y 2003.

Con los siguientes resultados después del análisis.

LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

RAZON DEL CIRCULANTE

La liquidez y solvencia de la empresa por el año 2001, muestra su capacidad para hacer frente a sus obligaciones en 2.891 veces a su activo circulante, es decir que puede cumplir con comodidad con sus compromisos, sin dificultad alguna.

En el año de 2002 tiene una variación situándose esta razón financiera en 1.957 la cual tiene una ligera baja con relación a el año anterior, aun así todavía la empresa puede cumplir con sus compromisos.

En el año de 2003 esta razón tiene una variación a la alza situándose esta razón en 2.062, que indica que mejora la posición de la empresa para cumplir con sus compromisos en el corto plazo.

Esta razón de liquidez y solvencia de la empresa en estudio nos indica que tiene capacidad económica para hacer frente a sus pagos en el corto plazo, sin embargo, esta situación es limitada y estrecha, por que evita que pueda aprovechar alguna oportunidad de hacer algún otro negocio, en el caso de que se presente alguna oportunidad de hacerlo.

RAZON DE PRUEBA DEL ACIDO

En cuanto a la razón financiera denominada algunas veces como prueba del acido, la empresa en el año de 2001 tiene una adecuada razón financiera, en este año su valor es de 2.333, que es buena, ya que la empresa puede cubrir sus pasivos, a partir de sus activos mas líquidos, es decir con sus activos más disponibles.

En el año 2002 en esta razón financiera, tiene una variación, la cual baja situando su valor en 1.666, la cual nos indica que, aun puede la empresa cumplir con sus compromisos pero de una manera muy restringida.

En el año 2003 esta razón financiera, se sitúa con un valor de 1.886 que es ligeramente mayor que la del año anterior, pero inferior a el año antepasado.

La empresa pasa en forma aceptable, la prueba de la razón financiera del acido, por lo que cuenta con activos líquidos, de los cuales puede disponer para cumplir con sus compromisos en el corto plazo.

APALANCAMIENTO

RAZON DE ENDEUDAMIENTO

En el año 2001 la empresa, muestra una razón de endeudamiento de 0.078 la cual es adecuada financieramente hablando, ya que no depende para funcionar de recursos de terceros.

En el año 2002 muestra poca variación, con respecto a el año anterior, pues esta razón de endeudamiento es de 0.112, lo que indica que la compañía sigue trabajando con recursos propios.

Para el 2003 la razón de endeudamiento de la empresa tiene un valor de 0.129 que es el adecuado financieramente hablando, la empresa sigue trabajando con sus propios recursos, no existiendo el riesgo de que pase a manos de terceros, la empresa en esta situación económica tiene la posibilidad de poder conseguir crédito en caso de que lo solicite.

RAZON DE APORTACIONES A LA EMPRESA

Para el año de 2001, la empresa obtienen una razón de 0.084 de el pasivo con respecto a el capital contable, esto nos indica que las aportaciones de capital contable son mayores que sus deudas, lo cual nos indica que los propietarios o accionistas de la empresa, han contribuido adecuadamente para con la empresa.

En 2002, el valor de esta razón es de 0.126 y el año 2003 el valor es de 0.148, la empresa muestra, poca variación en los recursos de su capital contable, lo cual sigue mostrando las aportaciones que tiene o sigue teniendo de parte de los accionistas para con la empresa o sea que en esta razón financiera deuda-patrimonio según los valores que nos da, son aceptables, ya que la regla general de esta razón es de uno a uno.

RENTABILIDAD

RAZON DE RENDIMIENTO DE LA INVERSION

Para el año de 2001 en esta razón de rendimiento, nos da un valor de 0.032, la cual, pues es muy baja dada la inversión

En 2002 esta razón financiera varía poco con un valor de 0.043 y en 2003 con un valor de 0.042, o sea que el beneficio obtenido de la inversión es bajo en los tres años.

RAZON DE RENDIMIENTOS DEL CAPITAL CONTABLE

En 2001 el rendimiento financiero de la empresa tiene un valor de 0.035 de rendimiento financiero, el cual es bajo, o sea que los recursos propios de la empresa no se han aprovechado adecuadamente.

En 2002 tenemos esta razón financiera con un valor de 0.049 y en el año de 2003 con el mismo valor de 0.049, esto nos indica que la productividad de la empresa es baja.

EFICIENCIA

RAZON DE ROTACION DE INVENTARIOS

En 2001 la razón de inventarios nos muestra un valor de 50.076 en 2002 se obtiene un valor de 33.646 y en 2003 tenemos un valor de 19.382, estos valores han estado variando a la baja.

Estos valores nos indican que hay una rotación de inventarios con cierta frecuencia, esto nos puede señalar que los inventarios son reducidos o con bajo nivel de mercancías, y esto conlleva la pérdida de clientes. Esto puede explicar la variación a la baja de los valores de esta razón, y por consiguiente la pérdida de ventas.

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

En 2001 esta razón nos da como valor de referencia de 126.575 que nos muestra los días en promedio que la empresa tarda en cobrar y por resultado, nos está revelando, el valor de esta razón que tardan bastante tiempo en hacer efectivo las cuentas de los clientes. En el año 2002 tenemos un valor de 116.512 que muestra una reducción en el tiempo de cobro a clientes; y en 2003 vemos que nuevamente aumenta el periodo de cobranza, esto provoca, la inmovilización del capital y por consiguiente pérdidas de operación.

Los resultados en esta razón, indican que la administración, en el cobro a clientes, por parte de la empresa es deficiente.

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR

En el análisis de esta razón, por el año de 2001, se observa un valor de 44.277; En el año 2002 tenemos un valor en esta razón de 54.903 y en

el año de 2003 el valor es de 53.497; valores que nos indican los días de requerimiento para pagar nuestras deudas, se observa que hay una mayor exigencia de parte de los proveedores para cobrar, que de los clientes por pagar, esto origina que la empresa en un momento dado, tenga que echar mano de sus propios recursos en caso de ser necesario. Esto puede causar como resultado, que la empresa este financiando a terceros, como son los clientes, sin ninguna utilidad, provocando una posible descapitalización.

CONCLUSION:

Como conclusión, puedo decir que la empresa, presenta una buena situación patrimonial, con un pasivo aceptable en relación a su activo y patrimonio. Su liquidez es buena, aunque las disponibilidades no representan valores significativos. Encuentro una capacidad de endeudamiento razonable y un buen porcentaje de cobro por parte de los proveedores, pero a su vez presenta un elevado porcentaje de capital inmovilizado, por parte de sus clientes como así también un escaso dinamismo en las ventas. Por ultimo puedo comentar que la utilidad es extremadamente baja, al igual que la rentabilidad.

BALANCES GENERALES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001-2002-2003
COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
MAYOREO DE ABARROTES EN GRAL. Y DULCES
GUADALAJARA JAL.

AÑOS	2001	2002	2003
CAJA Y BANCOS	28420	27549	32666
CLIENTES	112525	103215	123658
DOC. X COBRAR	7513	4922	5618
DEUDORES DIVER.	512	635	303
INVENTARIOS	35614	23845	15110
TOTAL ACTIVO CIRC.	184584	160166	177355
TERRENO	103323	103323	103323
EDIFICIO	210725	210725	210725
(DEPREC. ACUM.)	-21072	-42145	-63217
MAQ. Y EQUIPO	174210	174210	174210
(DEPREC. ACUM.)	-17421	-34842	-52263
MOB. Y EQ. DE OFIC.	58423	58423	58423
(DEPREC. ACUM.)	-5842	-11685	-17527
EQUIPO DE TRANS.	115583	115583	115583
(DEPREC. ACUM.)	-28895	-57792	-86688
TOTAL ACTIVO FIJO	589034	515800	442569
GASTOS DE INST.	49689	49689	49689
(AMORT. ACUM)	-4969	-9938	-14907
SEGUROS Y FIANZAS	5200	10311	11450
TOTAL ACT. DIFERIDO	49920	50062	46232
TOTAL ACTIVO	823538	726028	666156
PROVEEDORES	31490	38910	41705
ACREDORES DIV.	605	605	605
DOC. X PAGAR	22313	31240	33693
IMPUESTOS X PAGAR	9431	11050	9989
TOTAL PASIVO CIRC.	63839	81805	85992
TOTAL PASIVO FIJO	0	0	0
TOTAL PASIVO	63839	81805	85992
CAPITAL SOCIAL	742184	623703	561612
FIJO	185546	185546	185546
VARIABLE	556638	138157	376066
RESULTADO DEL PERIODO	17515 (1)	20520 (2)	18552
TOTAL CAPITAL CONTAE	759699	644223	580164
PASIVO + CAPITAL	823538	726028	666156

NOTA.-AGRADEZCO LA COLABORACION DE ABARROTERA SAN LUIS, POR PERMITIRME EL USO DE SU INFORMACION, GUARDANDO DESDE LUEGO LA DISCRECION QUE ME SOLICITARON PARA PODER TENER ACCESO A ELLA.

NOTAS 1 Y 2-LOS PROPIETARIOS DE LA EMPRESA DECIDIERON UN DIVIDENDO EN ACCIONES POR LA UTILIDAD GENERADA EN 2001 DE \$17 515.-Y DE 2002 POR \$ 20520

En la informacion financiera no hay aplicacion de los boletines B-10 y D-4, por lo que para efectos de auditoria se debe emitir una salvedad.

BALANCES GENERALES COMPARATIVOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001-2002
COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
MAYOREO DE ABARROTES EN GRAL Y DULCES
GUADALAJARA JAL.

AÑOS	2001	2002	variaciones
CAJA Y BANCOS	28420	27549	-871
DEUDORES DIVER.	512	635	123
INVENTARIOS	35614	23845	-11769
TOTAL ACTIVO CIRC.	184584	160166	-24418
TERRENO	103323	103323	0
EDIFICIO	210725	210725	0
(DEPREC. ACUM.)	-21072	-42145	-21073
MAQ. Y EQUIPO	174210	174210	0
(DEPREC. ACUM.)	-17421	-34842	-17421
MOB. Y EQ. DE OFIC.	58423	58423	0
(DEPREC. ACUM.)	-5842	-11685	-5843
EQUIPO DE TRANS.	115583	115583	0
(DEPREC. ACUM.)	-28895	-57792	-28897
TOTAL ACTIVO FIJO	589034	515800	-73234
GASTOS DE INST.	49689	49689	0
(AMORT. ACUM)	-4969	-9938	-4969
SEGUROS Y FIANZAS	5200	10311	5111
TOTAL ACT. DIFERIDO	49920	50062	142
TOTAL ACTIVO	823538	726028	-97510
PROVEEDORES	31490	38910	-7420
ACREDORES DIV.	605	605	0
DOC. X PAGAR	22313	31240	8927
IMPUESTOS X PAGAR	9431	11050	1619
TOTAL PASIVO CIRC.	63839	81805	17966
TOTAL PASIVO FIJO	0	0	0
TOTAL PASIVO	63839	81805	17966
CAPITAL SOCIAL	742184	623703	-118481
FIJO	185546	185546	0
VARIABLE	556638	438157	-118481
RESULTADO DEL PERIOD.	17515	20520	3005
TOTAL CAPITAL CONTA	759699	644223	-115476
PASIVO + CAPITAL	823538	726028	-97510

NOTA.-Los propietarios de la empresa decidieron repartir un dividendo en acciones por la utilidad generada en el año de 2001 de \$ 17515.-

BALANCES GENERALES COMPARATIVOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002-2003
COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
MAYOREO DE ABARROTES EN GRAL Y DULCES
GUADALAJARA JAL.

AÑOS	2002	2003	variaciones
CAJA Y BANCOS	27549	32666	5117
CLIENTES	103215	123658	20443
DOC. X COBRAR	4922	5618	696
DEUDORES DIVER.	635	303	-332
INVENTARIOS	23845	15110	-8735
TOTAL ACTIVO CIRC.	160166	177355	17189
TERRENO	103323	103323	0
EDIFICIO	210725	210725	0
(DEPREC. ACUM.)	-42145	-63217	-21072
MAQ Y EQUIPO	174210	174210	0
(DEPREC. ACUM.)	-34842	-52263	-17421
MOB. Y EQ. DE OFIC.	58423	58423	0
(DEPREC. ACUM.)	-11685	-17527	-5842
EQUIPO DE TRANS.	115583	115583	0
(DEPREC. ACUM.)	-57792	-86688	-28896
TOTAL ACTIVO FIJO	515800	442569	-73231
GASTOS DE INST.	49689	49689	0
(AMORT. ACUM)	-9938	-14907	-4969
SEGUROS Y FIANZAS	10311	11450	1139
TOTAL ACT. DIFERIDO	50062	46232	-3830
TOTAL ACTIVO	726028	666156	-59872
PROVEEDORES	38910	41705	2795
ACREDORES DIV.	605	605	0
DOC. X PAGAR	31240	33693	2453
IMPUESTOS X PAGAR	11050	9989	-1061
TOTAL PASIVO CIRC.	81805	85992	4187
TOTAL PASIVO FIJO	0	0	0
TOTAL PASIVO	81805	85992	4187
CAPITAL SOCIAL	623703	561612	-62091
FIJO	185546	185546	0
VARIABLE	438157	376066	-62091
RESULTADO DEL PERIOD.	20520	18552	-1968
TOTAL CAPITAL CONTA	644223	580164	-64059
PASIVO + CAPITAL	726028	666156	-59872

NOTA.-Los propietarios de la empresa decidieron repartir un dividendo en acciones por la utilidad generada en el año de 2002 de \$ 20520

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
 COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S. A.
 DEL 31/DIC./2001 AL 31/DIC./2002

RECURSOS PROVENIENTES DE:		20520
UTILIDAD DEL EJERCICIO		
AUMENTOS EN EL PASIVO	7420	
AUMENTO EN PROVEEDORES	8927	
AUMENTO EN DOCUMENTOS POR PAGAR	1619	17966
AUMENTO EN IMPUESTOS POR PAGAR		
DISMINUCION EN EL ACTIVO	871	
DISMINUCION EN CAJA Y BANCOS	9310	
DISMINUCION EN CLIENTES	2591	
DISMINUCION EN CUENTAS POR COBRAR	11769	24541
DISMINUCION EN INVENTARIOS	73234	
DEPRECIACIONES	4969	78203
AMORTIZACIONES		141230

RECURSOS UTILIZADOS EN :		
AUMENTO EN EL ACTIVO		5111
SEGUROS Y FIANZAS		123
AUMENTO EN DEUDORES DIVERSOS		118481
DISMINUCION EN EL CAPITAL		17515
DIVIDENDO EN ACCIONES		141230

ESTADO DE VARIACION EN EL CAPITAL CONTABLE
 COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
 DEL 31/DIC./2001 AL 31/DIC./2002

CONCEPTO	TOTAL	CAPITAL SOCIAL	UTILIDAD DEL EJERCICIO	UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	RESERVA LEGAL
SALDO INICIAL DE LAS CUENTAS	759699	742184			
MOVIMIENTOS EFEC. EN EL PERIODO	20520	20520	17515	0	0
INCREMENTO DE LA RESERVA LEGAL					
DIVIDENDOS EN ACCIONES	-17515			-17515	
INCREMENTO A LAS UTIL. DE EJERC. ANTER.	-118481	-118481			
LA UTILIDAD DEL EJERCICIO	644223	644223			
SALDO FINAL DE LAS CUENTAS			17515	-17515	0

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
 COMERCIALIZADORA DE ABARROTOS SAN LUIS S.A.
 DEL 31/DIC./2002 AL 31/DIC./2003

RECURSOS PROVENIENTES DE:

UTILIDAD DEL EJERCICIO		18552
AUMENTOS EN EL PASIVO		
AUMENTO EN PROVEEDORES	2795	
AUMENTO EN DOCUMENTOS POR PAGAR	2453	
DISMINUCION EN EL ACTIVO		
DISMINUCION DEUDORES DIVERSOS	332	
DISMINUCION INVENTARIOS	8735	14315
DEPRECIACIONES	73231	
AMORTIZACIONES	4969	78200
		<u>111067</u>

RECURSOS UTILIZADOS EN :

AUMENTO EN EL ACTIVO		
AUMENTO EN CAJA Y BANCOS	5117	
AUMENTO EN CLIENTES	20443	
AUMENTO DOCUMENTOS POR COBRAR	696	
SEGUROS Y FIANZAS	1139	27395
DISMINUCION EN EL PASIVO		
DISMINUCION EN IMPUESTOS POR PAGAR		1061
DISMINUCION EN EL CAPITAL		62091
DIVIDENDOS EN ACCIONES		20520
		<u>111067</u>

ESTADO DE VARIACION EN EL CAPITAL CONTABLE
 COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
 DEL 31/DIC./2002 AL 31/DIC./2003

CONCEPTO	TOTAL	CAPITAL SOCIAL	UTILIDAD DEL EJERCICIO	UTILIDAD DE RESERVA EJERCICIOS LEGAL ANTERIORES	
SALDO INICIAL DE LAS CUENTAS	644223	623703	20520	0	0
MOVIMIENTOS EFEC. EN EL PERIODO	18552	18552			
INCREMENTO DE LA RESERVA LEGAL					
DIVIDENDOS EN ACCIONES	-20520			-20520	
INCREMENTO A LAS UTIL. DE EJERC. ANTER.					
LA UTILIDAD DEL EJERCICIO	-62091	-62091			
SALDO FINAL DE LAS CUENTAS	-580164	580164	20520	-20520	0

**RAZONES FINANCIERAS QUE EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES SE APLICAN EN FORMA ESTANDAR
RENDIMIENTO O RENTABILIDAD**

<u>RESULTADO NETO</u> 1 VENTAS NETAS =	Mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad o en su caso en perdida
<u>RESULTADO NETO</u> 2 CAPITAL CONTABLE =	Mide la rentabilidad de la inversion de los accionistas
<u>RESULTADO NETO</u> 3 ACTIVO TOTAL =	Mide la rentabilidad sobre activos totales
<u>DIVIDENDOS EN EFECTIVO</u> 4 RESULTADO NETO DEL EJERCICIO ANTERIOR =	Mide cuanto dinero se ha decretado como dividendos a los accionistas con relacion a la utilidad acumulada de ejercicios anteriores
<u>RESULTADO POR POSICIÓN MONETARIA</u> 5 RESULTADO NETO =	El resultado nos indica la cantidad que representa la situacion monetaria con relacion a la utilidad

ACTIVIDAD

<u>VENTAS NETAS</u> 6 ACTIVO TOTAL =	Mide la eficiencia general en el uso de los activos
<u>VENTAS NETAS</u> 7 ACTIVO FIJO =	Mide la eficiencia en el uso de los activos fijos
8 ROTACIÓN DE INVENTARIOS	Mide la eficiencia en las ventas a credito y al contado
9 DÍAS DE VENTAS POR COBRAR	Mide la eficiencia en el manejo del credito de clientes
<u>INTERESES PAGADOS</u> 10 PASIVO TOTAL CON COSTO =	Mide el pago de intereses por cada peso de pasivo total

APALANCAMIENTO

- PASIVO TOTAL
11 ACTIVO TOTAL = mide la cantidad de activos financiados por deuda
- PASIVO TOTAL
12 CAPITAL CONTABLE = El resultado nos indica el financiamiento obtenido por cada peso invertido por los accionistas
- PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA
13 PASIVO TOTAL = Mide la cantidad de pasivos financiados en moneda extranjera
- PASIVO A LARGO PLAZO
14 ACTIVO FIJO = Nos indica el financiamiento a largo plazo por cada peso invertido en el activo fijo
- RESULTADO DE OPERACIÓN
15 INTERESES PAGADOS = El resultado nos indica los intereses pagados por cada peso de utilidad de operación
- VENTAS NETAS
16 PASIVO TOTAL = El resultado nos indica las ventas netas generadas por cada peso de pasivo total
-
- ## LIQUIDEZ
- ACTIVO CIRCULANTE
17 PASIVO CIRCULANTE = Mide la habilidad para cubrir compromisos o deudas inmediatas
- ACTIVO CIRCULANTE MENOS INVENTARIOS
18 PASIVO CIRCULANTE = (prueba del acido).-mide el indice de solvencia inmediata
- ACTIVO CIRCULANTE
19 PASIVO TOTAL = El resultado nos indica cuanto se tienen por cada peso de pasivo total se tiene de activo circulante
- ACTIVO DISPONIBLE (CAJA Y BANCOS)
20 PASIVO CIRCULANTE = Mide el indice de liquidez disponible

ESTADO DE CAMBIOS

<u>FLUJO DERIVADO DEL RESULTADO NETO</u>	
21 VENTAS NETAS =	El resultado nos indica cuanto se tiene de flujo de efectivo por cada peso de ventas realizadas
<u>FLUJO DERIV. DE CAMBIOS EN EL CAP. TRAB.</u>	
22 VENTAS NETAS =	El resultado nos indica cuanto flujo de efectivo se genero por cada peso invertido en el capital de trabajo
<u>RECURSOS GENERAD (UTILIZAD)POR OPERACIÓ</u>	
23 INTERESES PAGADOS =	El resultado nos indica que por cada peso generado de recursos de operación cuanto se pago de intereses
<u>FINANCIAMIENTO AJENO</u>	
24 RECURSOS (UTIL.) POR FINANCIAMIENTO	El resultado nos indica la cantidad de recursos financieros ajenos utilizados para financiamiento
<u>FINANCIAMIENTO PROPIO</u>	
25 RECURSOS (UTIL.) POR FINANCIAMIENTO	El resultado nos indica la cantidad de recursos financieros propios utilizados para financiamiento
<u>ADQ. DE INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO</u>	
26 RECURSOS GENERAD(UTILIZAD)EN ACT. DE INV.	El resultado nos indica como se destino cada peso de inversion en la adquisicion de activos fijos

COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
MAYOREO DE ABARROTES EN GRAL Y DULCES
GUADALAJARA JAL.

ANALISIS DE RAZONES FINANCIERAS APLICADAS SEGÚN FOLLETOS IMPRESOS DE NACIONAL FINANCIERA

	2001		2002		2003	
LIQUIDEZ						
1 <u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	184584	2,891	160166	1,957	177355	2,062
<u>PASIVO A CORTO PLAZO</u>	63839		81805		85992	
2 <u>ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIO</u>	184584-35614	2,333	160166-23845	1,666	177355-15110	1,886
<u>PASIVO A CORTO PLAZO</u>	63839		81805		85992	
APALANCAMIENTO						
3 <u>PASIVO TOTAL</u>	63839	0,078	81805	0,112	85992	0,129
<u>ACTIVO TOTAL</u>	823538		726028		666156	
4 <u>PASIVO TOTAL</u>	63839	0,084	81805	0,126	85992	0,148
<u>CAPITAL CONTABLE</u>	759699		644223		580164	
RENTABILIDAD						
5 <u>UTILIDAD NETA</u>	26946	0,032	31570	0,043	28541	0,042
<u>ACTIVO TOTAL</u>	823538		726028		666156	
6 <u>UTILIDAD NETA</u>	26946	0,035	31570	0,049	28541	0,049
<u>CAPITAL CONTABLE</u>	759699		644223		580164	

NOTA.-DE LA INFORMACION CONTABLE DE LA COMERCIALIZADORA DE
DE ABARROTES SAN LUIS
RAZONES FINANCIERAS APLICADAS SEGÚN CRITERIO DE FOLLETOS NACIONAL FINANCIERA
IMPRESOS DE NACIONAL FINANCIERA

EFICIENCIA	2001		2002		2003	
ROTACION DE INVENTARIOS						
7 <u>INVENTARIO X N° DE DIAS PER.</u>	<u>35614X360</u>	50,076	<u>23845X360</u>	33,646	<u>15110 X 360</u>	19,382
<u>COSTO DE VENTAS</u>	256030		255130		280643	
ROTACION DE CTAS. POR COBRAR						
8 <u>CUENTAS X COB. X N° DIAS PER.</u>	<u>112525X360</u>	126,575	<u>103215 X 360</u>	116,512	<u>123658 X 360</u>	126,899
<u>VENTAS</u>	320038		318913		350804	
ROTACION DE CUENTAS X PAGAR						
9 <u>PROVEEDORES X N° DIAS PERIO.</u>	<u>31490X360</u>	44,277	<u>38910 X 360</u>	54,903	<u>41705 X 360</u>	53,497
<u>COSTO DE VENTAS</u>	256030		255130		280643	

RAZONES FINANCIERAS APLICADAS DE ACUERDO A FOLLETOS IMPRESOS DE NACIONAL FINANCIERA

COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
MAYOREO DE ABARROTES EN GRAL Y DULCES
GUADALAJARA JAL.

RAZONES Y PROPORCIONES SEGÚN CRITERIO
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

	2001		2002		2003	
RENDIMIENTO						
<u>RESULTADO NETO</u>	26946	8,42%	31570	9,90%	28541	8,14%
1 VENTAS NETAS =	320038		318913		350804	
<u>RESULTADO NETO</u>	26946	3,54%	31570	4,90%	28541	4,92%
2 CAPITAL CONTABLE =	759699		644223		580164	
<u>RESULTADO NETO</u>	26946	3,27%	31570	4,35%	28541	4,28%
3 ACTIVO TOTAL =	823538		726028		666156	
<u>DIVIDENDOS EN EFECTIVO</u>	0	0	17515	65%	20520	64,99%
4 RESULTADO NETO DEL EJERCICIO ANTERIOR :	0		26946		31570	
<u>RESULTADO POR POSICIÓN MONETARIA</u>	0	0	0	0	0	0
5 RESULTADO NETO =	0		0		0	
ACTIVIDAD						
<u>VENTAS NETAS</u>	320038	\$0,39	318913	\$0,44	350804	\$0,52
6 ACTIVO TOTAL =	823538		726028		666156	
<u>VENTAS NETAS</u>	320038	\$0,54	318913	\$0,36	350804	\$0,79
7 ACTIVO FIJO =	589034		515800		442569	
8 ROTACIÓN DE INVENTARIOS	50.076días		33.646días		19.382días	
9 DÍAS DE VENTAS POR COBRAR	126.575días		116.512días		126.899días	

	<u>INTERESES PAGADOS</u>	0	0	0	0	0
10	PASIVO TOTAL CON COSTO =	0	0	0	0	0
APALANCAMIENTO						
	<u>PASIVO TOTAL</u>	63839	\$7,75	81805	\$11,26	85992
11	ACTIVO TOTAL =	823538		726028		666156
	<u>PASIVO TOTAL</u>	63839	\$8,40	81805	\$12,69	85992
12	CAPITAL CONTABLE =	759699		644223		580164
	<u>PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA</u>	0	0	0	0	0
13	PASIVO TOTAL =	0		0		0
	<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>	0	0	0	0	0
14	ACTIVO FIJO =	589034		515800		442569
	<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	0	0	0	0	0
15	INTERESES PAGADOS =	0		0		0
	<u>VENTAS NETAS</u>	320038	\$5,01	318913	\$3,90	350804
16	PASIVO TOTAL =	63839		81805		85992
LIQUIDEZ						
	<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	184584	\$2,89	160166	\$1,95	177355
17	PASIVO CIRCULANTE =	63839		81805		85992
	<u>ACTIVO CIRCULANTE MENOS INVENTARIOS</u>	148970	\$2,33	136321	\$1,66	162245
18	PASIVO CIRCULANTE =	63839		81805		85992
	<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	184584	\$2,89	160166	\$1,95	177355
19	PASIVO TOTAL =	63839		81805		85992

<u>ACTIVO DISPONIBLE(CAJA Y BANCOS)</u>	28420	\$0,45	27549	\$0,34	32666	\$0,40
20 PASIVO CIRCULANTE =	63839		81805		85992	
ESTADO DE CAMBIOS						
<u>FLUJO DERIVADO DEL RESULTADO NETO</u>	644223	\$2,01	-580164	\$1,82	0	0
21 VENTAS NETAS =	320038		318913		0	
<u>FLUJO DERIV. DE CAMBIOS EN EL CAP. TRAB.</u>	644223	\$2,01	-580164	\$1,82	0	0
22 VENTAS NETAS =	320038		318913		0	
<u>RECURSOS GENERAD (UTILIZAD)POR OPERAC</u>	0	0	0	0	0	0
23 INTERESES PAGADOS =	0		0		0	
<u>FINANCIAMIENTO AJENO</u>	0	0	0	0	0	0
24 RECURSOS (UTIL.) POR FINANCIAMIENTO	0		0		0	
<u>FINANCIAMIENTO PROPIO</u>	0	0	0	0	0	0
25 RECURSOS (UTIL.) POR FINANCIAMIENTO	0		0		0	
<u>ADQ. DE INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO</u>	0	0	0	0	0	0
26 RECURSOS GENERAD(UTILIZAD)EN ACT. DE IN	0		0		0	

COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
MAYOREO DE ABARROTES EN GENERAL Y DULCES
INTERPRETACION DE LAS RAZONES FINANCIERAS SEGÚN EL ESTANDAR
QUE APLICA LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

	2001	2002	2003	INTERPRETACION	
1	Rendimiento	8,42%	9,90%	8,14%	Este resultado no indica que por cada peso de ventas la empresa obtuvo una utilidad en 2001 por 8.42%, en 2002 por 9.90% y en 2003 8.14%
2		3,54%	4,90%	4,92%	Este resultado nos indica que por cada peso de capital contable la empresa gano en 2001 3.54%, en 2002 4.90% y en 2003 4.92% de utilidad
3		3,27%	4,35%	4,28%	Esto no indica que por cada peso de inversion en activo total la empresa genero utilidad en 2001 3.27% en 2002 4.35% y en 2003 4.28%
4		0	65%	64,99%	El resultado nos indica que la empresas decreto para 2002 el 65% y para el 2003 el 64.99% de dividendos a los accionistas en relacion a la utilidad acumulada de esos ejercicios
5		0	0	0	El resultado nos indica la cantidad que representa la situacion monetaria con relacion a la utilidad
6	Actividad	\$0,39	\$0,44	\$0,52	El resultado nos indica que el 2001 se generaron ventas por \$0.39 pesos en el 2002 \$0.44 pesos y en el 2003 \$0.52 pesos, por cada peso invertido en el activo total
7		\$0,54	\$0,36	\$0,79	El resultado nos indica que se generaron ventas en el 2001 por \$0.54 en el 2002 \$0.36 y en el 2003 \$ 0.79 pesos en ventas por cada peso de inversion en el activo fijo

8	50.076días	33.646días	19.382días	Esta razon indica que en el 2001 cada 50 dias se rotaron los inventarios, en 2002 cada 33 dias y en el 2003 cada 19 dias
9	126.575días	116.512días	126.899días	El resultado nos indica que para el 2001 cada 126 dias la empresa logro cobrar las cuentas a los clientes, en el 2002 cada 116 dias y en el 2003 cada 126 dias la empresa logro hacer efectivos las cuentas por cobrar .
10	0	0	0	Mide el pago de intereses por cada peso de pasivo total
11	Apalancamiento \$7,75	\$11,26	\$12,90	El resultado nos indica que en 2001 por cada peso invertido en el activo total la empresa obtuvo \$7.75 pesos de pasivo total , en el 2002 obtuvo \$11.26 pesos y en el 2003 logro \$12.90 de pasivo total
12	\$8,40	\$12,69	\$14,82	El resultado nos indica que en 2001 en la empresa por cada peso que invirtieron los accionistas en el capital contable, obtuvieron \$ 8.40 pesos de financiamiento, en el 2002 obtuvieron \$12.69 y en 2003 \$ 14.82 pesos.
13	0	0	0	Mide la cantidad de pasivos financiados en moneda extranjera
14	0	0	0	Nos indica el financiamiento a largo plazo por cada peso invertido en el activo fijo
15	0	0	0	El resultado nos indica los intereses pagados por cada peso de utilidad de operación
16	\$5,01	\$3,90	\$4,08	Esta razon financiera nos indica que en 2001 por cada peso de pasivo total se generaron ventas por \$ 5.01 pesos, en el 2002 se generaron ventas por \$ 3.90 pesos y en el 2003 se generaron ventas por \$ 4.08 pesos de cada peso de pasivo total
17	Liquidez \$2,89	\$1,95	\$2,06	Este resultado nos indica que por cada peso de pasivo a corto plazo la empresa tiene una inversion en activo circulante en el año 2001 de \$2.89 pesos en el 2002 de \$1.95 y en el 2003 por \$2.06 pesos

18	\$2,33	\$1,66	\$1,88	este resultado nos indica que en el año 2001, la empresa tenia \$2.33 pesos en activos liquidos por cada peso que debe de pasivo a corto plazo, en el 2002 tenia \$1.66 pesos y en el 2003contaba con \$1.88 pesos de activo liquido por cada peso de pasivo a corto plazo.
19	\$2,89	\$1,95	\$2,06	El resultado nos indica que la empresa en 2001 por cada peso de pasivo total tuvo \$2.89 pesos de activo circulante, en el 2002tenia \$1.95 pesos y en el 2003 contaba con \$ 2.06 pesos de este activo.
20	\$0,45	\$0,34	\$0,40	Este resultado nos indica que la empresa, en el año de 2001 por cada peso de pasivo a corto plazo tiene \$ 0.45 pesos de activo disponible, en el año 2002 cuenta con \$0.34 pesos y en el año 2003 tienia \$ 0.40 de activo disponible param hacer frente a sus pasivos circulantes.
Edo. De cambios				
21	\$2,01	\$1,82	0	Esta razon financiera nos indica que en 2001 la empresa por cada peso de ventas realizadas, conto con un flujo de efectivo de \$2.01 pesos, en el año 2002 conto con \$1.82 pesos de flujo de efectivo por cada peso de ventas.
22	\$2,01	\$1,82	0	Nos indica este resultado que por cada peso invertido de capital de trabajo la empresa genero flujo de efectivo en 2001 por \$2.01 pesos en 2002 genero \$1.82 pesos .
23	0	0	0	El resultado nos indica que por cada peso generado de recursos de operación cuanto se pago de intereses
24	0	0	0	El resultado nos indica la cantidad de recursos financieros ajenos utilizados para financiamiento
25	0		0	El resultado nos indica la cantidad de recursos financieros propios utilizados para financiamiento
26	0	0	0	El resultado nos indica como se destino cada peso de inversion en la adquisicion de activos fijos

NOTA.-PARA LA INTERPRETACION DE ESTAS RAZONES FINANCIERAS SE UTILIZO EL APOYO DE LIBRO DE FINANZAS BASICAS DE LA EDITORIAL DEL IMCP, MEXICO ED. 2003.

ANALISIS RAZON FINANCIERA DUPONT POR 2001-2002-Y 2003
 COMERCIALIZADORA DE ABARROTES SAN LUIS S.A.
 MAYOREO DE ABARROTES EN GENERAL Y DULCES
 GUADALAJARA JAL.

ANALISIS RAZON FINANCIERA DUPONT

Entonces la fórmula del Análisis Dupont queda así:

Análisis Dupont= %(utilidad neta/ventas)*# (ventas/activo total)

El modelo de dupont nos muestra la rentabilidad de la inversion.

AÑO 2001	<u>26946</u>	<u>320038</u>
	320038 X	823538

8,42% X 0,388=

3,27% DE RENDIMIENTO DE LA INVERSION

AÑO 2002	31570	318913
	318913 X	726028

9,89% X 0,439=

4,34% DE RENDIMIENTO DE LA INVERSION

AÑO 2003	28541	350804
	350804 X	666156

8,13% X 0,526=

4,27% DE RENDIMIENTO DE LA INVERSION

En el año 2001 la empresa en analisis obtiene un rendimiento a la inversion de	3,27%
En el año 2002 la empresa en analisis obtiene un rendimiento a la inversion de	4,34%
En el año 2003 la empresa en analisis obtiene un rendimiento a la inversion de	4,27%

Se aprecia un ligero aumento en el rendimiento a la inversion del 2001 al 2002

GLOSARIO

AFORE: Administradoras de Fondos para el Retiro. La Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de mayo de 1996 señala en su artículo 18 que las AFORES 'son entidades financieras que se dedican de manera exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran en términos de las leyes de seguridad social, así como administrar sociedades de inversión. Las administradoras deberán efectuar todas las gestiones que sean necesarias, para la obtención de una adecuada rentabilidad y seguridad de las inversiones de las sociedades de inversión que administren. En cumplimiento de sus funciones, atenderán exclusivamente al interés de los trabajadores y asegurarán que todas las operaciones que efectúen para la inversión de los recursos de dichos trabajadores se realicen con ese objetivo'.

Balanza de pagos, relación entre la cantidad de dinero que un país gasta en el extranjero y la cantidad que ingresa de otras naciones.

Concepto que se refiere al total de cobros y pagos o de deudas a favor y en contra de un país en un periodo determinado. Se dice que es favorable cuando los cobros o las deudas a favor son mayores que los pagos o las deudas en contra.

CAPITAL DE TRABAJO : Se denomina capital de trabajo a la diferencia entre las cuentas de activo circulante y de pasivo circulante de una empresa

ECONOMÍAS DE ESCALA ventajas del proceso productivo que permiten reducir el coste medio de la producción a medida que aumenta el producto total. Las economías de escala son las que permiten la producción en serie.

EMPRESA CONTROLADORA : Es una empresa independiente que es dueña de diferentes empresas, de manera total o parcial.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA: Que indica cómo se generaron los cambios en la situación financiera, de un ejercicio a otro, listando cuáles fueron las fuentes de recursos y las aplicaciones que se hicieron de los mismos.

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE: Es el estado financiero que muestra un análisis de los cambios en las cuentas de capital, es decir, los cambios en la inversión de los propietarios durante un determinado periodo.

ESTADOS FINANCIEROS : Los Estados Financieros son el producto final de la contabilidad financiera. Reflejan la recopilación, tabulación y resumen final de los datos contables. Mediante ellos las empresas presentan periódicamente su situación financiera y los resultados obtenidos, con base en datos resgistrados en los libros de contabilidad como consecuencia de las operaciones mercantiles realizadas.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB).- concepto económico que refleja el valor total de la producción de bienes y servicios de un país en un determinado periodo (por lo general un año, aunque a veces se considera el trimestre)

Uno de los indicadores del nivel de vida de un país viene dado por el PIB per cápita, que no es más que el valor del PIB total dividido por el número de ciudadanos. Esta cifra suele darse en dólares estadounidenses para facilitar las comparaciones entre países. Si el PIB crece más deprisa que la población, se considera que aumenta el nivel de vida. Si la población crece más deprisa que el PIB se dice que el nivel de vida disminuye.

PUNTO DE EQUILIBRIO.-Situación de una empresa, en que el volumen de ventas es exactamente el necesario para absorber sus costos y gastos, de tal manera que no pierda ni gane.

BIBLIOGRAFIA

En la búsqueda de información para esta investigación se utilizó los siguientes sistemas documentales:

Libros

Revistas

Apuntes varios

ALBA VEGA, CARLOS, "LAS EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO", EN COMERCIO EXTERIOR, ENERO DE 1997, MÉXICO, BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, 1997.

ANZOLA ROJAS S. ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS EDIT. MCGRAW-HILL, MEXICO 1993. CAP.2 PAG. 37

ADMINISTRACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA. LONGENECKER Justin G. Edit. Thomson; 11ª. Ed. México 2001.

ADMINISTRACION FINANCIERA CONTEMPORANEA. R.C. MOYER, W.J. KRETLOW. 7º EDICION. THOMSON EDITORES.

ADMINISTRACION FINANCIERA. JAMES HORNE; WACHOWICZ JR. Edit. PRENTICE HOLL. 11ª Edic. 2002.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS, Abraham Perdomo Moreno, edit. Thomson, México 2003.

"APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. RETO DE LAS UNIVERSIDADES ANTE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA". ROMAGUERA, JOSÉ. FORO, VOL. VIII, NO.29. SEP.-OCT. 1994

BIBLIOTECA DE ADMINISTRACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Vol. 2 Edit. McGraw-Hill.

BALANCE GENERAL, "LOS RETOS Y OPORTUNIDADES, PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994". MÉXICO. 1989.

BIBLIOTECA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, NAFIN, VOL. 8, UNAM-NAFIN, MÉXICO 1995.

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION 2003

COMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA. JORGE SALAZAR LEYTTTE. Ed. CECSA. 2º edicion. México 2001.

CARLOS HERRERA A. FUENTES DE FINANCIAMIENTO; 2ª EDIC. ; EDIT GASCA SICCO; MÉXICO, 2003

DISCURSO DEL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. INSTALACIÓN DEL CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. LOS PINOS, MÉXICO, D.F. 9 DE MAYO DE 1995.

EJECUTIVOS EN FINANZAS, "ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA COMPETIR", MÉXICO, JUNIO DE 1993.

ESTADOS FINANCIEROS ANALISIS E INTERPRETACION, MORENO FERNANDEZ JOAQUIN A., EDITORIAL CECSA, SERIE FINANZAS, MEXICO 2003.

FINANZAS BASICAS, UNAM; IMCP, F.C.A. 2003, 1ª IMPRESION
FOLLETOS IMPRESOS DE LA S.H.C.P. 1990, PAG 46
FOLLETOS IMPRESOS S.H.C.P. FACILIDADES ADMINISTRATIVAS
1993, PEQUEÑO COMERCIO, Y PROGRAMA DE PEQUEÑOS
TALLERES
FOLLETOS IMPRESOS, PROGRAMA DE CAPACITACION
EMPRESARIAL NAFINSA, 2003
GONZÁLEZ QUINTERO GERMÁN, "DISCURSO DEL PRESIDENTE DE
LA CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS NACIONAL DE
COMERCIO", SERVICIOS Y TURISMO. INSTALACIÓN DEL CONSEJO
NACIONAL DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA. LOS PINOS, MÉXICO, DF. 9 DE MAYO DE 1995.
HERNÁNDEZ SALAZAR JOEL, "EMPRESAS INTEGRADORAS:
DETONADOR ECONÓMICO EN MÉXICO", EJECUTIVOS EN
FINANZAS, OCTUBRE DE 1997.
HUERTO LANGE JUAN."LA PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO". 1994,
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN UNAM.
JAMES C.VAN HORNE; ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, 11ª EDIC.
EDIT. PRENTICE HALL ; 2002. CAP. I Y II
JORGE SALAZAR LEYTE; COMO INICIAR UNA EMPRESA 2ª EDIC.
CECSA 2001 CAPITULO 23
LAWRENCE J GITMAN; ADMINISTRACION FINANCIERA BASICA;
3ª EDIC.; EDIT. OXFORD, CAPITULO 10
LEY GENERAL DE SOCIEDADES COOPERATIVAS ACTUALIZADA A
SEPT. DE 2003
LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES 2003
MERCADO DE VALORES, NAFIN, "LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA Y LA GLOBALIZACIÓN DE LA
ECONOMÍA", MÉXICO, MARZO DE 1993.
MERCADO DE VALORES, NAFIN, "LAS PEQUEÑAS EMPRESAS Y EL
ASOCIANISMO", NAFIN, MÉXICO, OCTUBRE
DE 1994.
NACIONAL FINANCIERA. PROGRAMA DE DESARROLLO
EMPRESARIAL.
Temas gerenciales para la micro, pequeña y mediana empresa.
Fascículos impresos
NACIONAL FINANCIERA. PROGRAMA DE DESARROLLO
EMPRESARIAL.
Temas gerenciales para la micro, pequeña y mediana empresa.
Fascículos impresos
NACIONAL FINANCIERA. "LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS
1998". PAG. 152
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000. MÉXICO 1995.
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994
PORTAL INTERNET DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA
PORTAL INTERNET DE NACIONAL FINANCIERA
PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS
2003, versión estudiantil, I.M.C.P. México.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Folletos impresos
1990,1993.

PORTALES DE INTERNET: NACIONAL FINANCIERA
SECRETARIA DE ECONOMIA
INEGI
S.H.C.P.

INTERNET INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS

WWW.CONSAR

WWW.DIARIOPYME.COM

WWW.Info4.Juridicas.unam.mx

WWW.MONOGRAFÍAS .COM

WWW.SECRETARIAGOBERNACION

WWW.gestopolis.com