



40424  
89

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

**“EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO”**

Acompañado de un video VHS  
NO

**REPORTAJE**  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
**L I C E N C I A D O E N**  
**COMUNICACIÓN Y PERIODISMO**  
**P R E S E N T A :**  
**GERARDO SOTO ÁNGELES**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**ASESOR :**  
**LIC. ALEJANDRO AGUILAR ZAFRA**



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.

**TESIS  
CON  
FALLA DE  
ORIGEN**

A mi madre:

Hubo noches que estallaron en pedazos, no había nada de que hablar, sólo quedaba el silencio y el esperar, quizá fue el destino el que nos puso a prueba sin saber que a cada instante te quería más. ¡Otra no puede haber!

Nunca me haz hecho falta, porqué cuando no estas conmigo no me faltan tus miradas, porque tu sonrisa alberga la esperanza de saber que todo esta bien, porqué tus ojos son la ventana dónde todo se ilumina y en tu voz se escuchan los sonidos del amanecer. ¡Otra no puede haber!

¡No puede haber! mujer igual que tú, con iguales emociones, con las mismas expresiones, con esa mirada atenta a mi indiferencia cuando me salía de alguna situación; con la capacidad de aguantar mi mal humor, ¡otra no puede haber!

No, no puede haber otra madre igual que tu, porqué recuerdo que aunque estuvieras demasiado ocupada para escucharme, demasiado cansada para ayudarme, demasiado preocupada con tus problemas para no comprender los míos, demasiado seria para reírte conmigo. Siempre estabas conmigo.

Y Sabiendo que jamás existirá una forma de agradecerte en esta vida todo lo que haz hecho por mí. Desco expresarte que mis ideales, esfuerzo y logros han sido también tuyos e inspirados en ti, porqué me haz enseñado a realizar mis actos sin tratar de recibir algo a cambio y este es el legado más grande que pude recibir.

Con amor, admiración y respeto a una gran mujer con la cual contamos para siempre; porque siempre he pensado que "todos los problemas se resuelven llegando a casa".

Perdón por todos los problemas que te ocasione, ahora entiendo lo difícil que era para ti y lo sencillo que era para mí.

A mi padre:

A un buen hombre que no lo detuvo el destino, que supo salir de las adversidades. Y que hubiera sido el mejor guía si hubiera contado con el apoyo honesto de alguien.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A mis hermanos:

Por aquellos días de travesuras y juegos sin fin, que se acabaron tan pronto y que no se olvidaran nunca, por aquellas épocas tan llenas de risas y pleitos. Por los momentos tan complejos que pasaron aquellos tres niños que dejaron de serlo tan rápido.

Esos días de adolescencia tan increíbles que pasamos, únicos en la vida de tres hermanos que eran tan diferentes pero al mismo tiempo tan unidos. ¡Cómo olvidar aquellos días de escuela! ¡las vacaciones de verano dónde pasamos tantas cosas!. ¡Las aventuras al lado de tantos compañeros!.

Los días de trabajo al lado suyo fueron únicos, cómo olvidar que nos levantamos de la nada, que se luchó día a día, que el esfuerzo de uno ayudaba a flotar al otro. No puede haber otros compañeros igual que ustedes, con las mismas emociones, las mismas sonrisas, las mismas fantasías.

Miguel, siempre tan maduro y tan centrado, quizá el más comprensible y el más enterado de todo. Incansable y siempre dispuesto a ayudar. Te acuerdas como siempre creíste que las cosas que valen siempre cuestan más.

Luis, siempre de buen humor, siempre con la claridad de los problemas y tratando de darles solución. Todo se te hace tan fácil y todo lo haces así. ¡Sabes!, tienes razón, la vida es fácil y hay que vivirla.

Cómo agradecer el apoyo que siempre me demostraron y me ofrecieron, como dejar huella de mi gratitud y de mi admiración hacia ustedes, sólo con este pequeño tributo a su esfuerzo.

Por aquellos niños que soñaron ser grandes, y ahora que son hombres sólo anhelan ser aquellos niños.

Mil gracias.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Lupita.

Siempre de buen humor, y de mejor carácter, como mencionar que con tu sola sonrisa alegras el día. Cómo no recordar aquella niña que estaba siempre al lado de nosotros; aún recuerdo como soportabas los malos tratos de los hermanos mayores, pero nunca los dejaste solos. Que felicidad saber que aquella niña juguetona e inteligente se convirtió en una bella y grandiosa mujer.

Iván y Ana.

Quisiera expresarles el gran orgullo que siento de ustedes dos, al saber que son dos personas tan centradas, tan allegadas a nosotros; con ideales y metas, que han sabido iluminar y alegrar cada día a su familia. Ana, la calidez que desprendes junto con tu bonita presencia hacen detener el tiempo. Iván, Ojalá y nunca cambies porque tienes el mejor "ángel!" para hacer lo que quieras. ¡Gracias! Por saber aprovechar lo poco que les hemos podido ofrecer.

Alán.

¡A veces me desquicias!, ¿Porqué te pareces cada vez más a mí?. Y aunque no lo creas haz alegrado todos mis días.

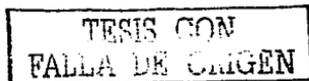
Maribel, Liliana y Edgar.

Que bueno que mis hermanos han encontrado tanta dicha en tan excelentes personas y que bueno que ustedes han sabido comprenderlos y apoyarlos en todo momento, ¡ojalá! y nunca cambien porque ustedes valen muchísimo para mí.

A Bere.

Eres la persona más especial que he conocido, una mujer hermosa en todos los sentidos, que ilumina la noche y la transforma en día, que alegra mi vida a cada instante. ¡Gracias por estar conmigo siempre!, y quiero decirte que eres lo más hermoso que me ha pasado y que te considero, mi amiga, porque me lo haz demostrado, mi cómplice, porque así lo haz querido, mi cielo, porque me haz iluminado, mi sueño, porque eres lo que siempre he añorado.

A toda mi familia y a esos grandes amigos.



A la:

Universidad Nacional Autónoma de México.

Escuela Nacional de Estudios Profesionales "ARAGÓN".

Por permitirme ser parte del único espacio educativo en dónde se puede aprender, conocer y criticar al mismo tiempo.

A mi asesor:

Más que un profesor un buen amigo, gracias por las charlas tan amenas e instructivas que tuvimos.

A mis sinodales:

Gracias por el apoyo y las críticas hacia este humilde trabajo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## INDICE

Guía de uso.....	1
Introducción.....	2
A. PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DEL REPORTAJE.....	4
B. PROYECTO DE PROGRAMA.....	9
C. INVESTIGACIÓN.....	13
<b>CAPÍTULO I. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO.</b>	
1.1 ¿Qué es la Micro y Pequeña Empresa?.....	15
1.2 Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa.....	16
<b>CAPÍTULO II. FACTORES O CRISIS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.</b>	
2.1. Creación de un negocio.....	20
2.2. Síntomas de las crisis empresariales.....	26
<b>CAPÍTULO III. ALTERNATIVAS GUBERNAMENTALES.</b>	
3.1 Marco legal para operar un negocio.....	32
3.2 Programas de apoyo.....	41
Conclusiones.....	44
Glosario de términos, leyes y siglas.....	48
<b>D. VIDEO PRODUCCIÓN.</b>	
Presupuesto de Producción.....	51
Plan de Producción.....	52
Break Down.....	53
Escaleta.....	59
<b>E. GUIÓN.</b>	
Guión Literario.....	62
Guión Técnico.....	64
Guión de Edición.....	83
Observaciones.....	85

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## GUIA DE USO.

Con el propósito de facilitar al lector la consulta de este trabajo, se presentan algunas precisiones sobre los apartados que la integran, esperando sean de utilidad para el óptimo aprovechamiento de la información que se encuentra dentro de este trabajo.

- a) En el primer capítulo, encontrará algunas definiciones de las empresas a estudiar, la tabla en donde se encuentran estas empresas así como las personas que se necesitan para quedar dentro de un rango de estudio. De igual forma tendrá las características generales de clasificación y observación, donde especificaremos las particularidades de las estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa.
- b) El segundo capítulo, se refiere a la necesidad de independizarse de ser un empleado a ser un empresario, lo necesario para tener su propio negocio. Asimismo encontrará lo que se conoce las diferentes problemáticas que pasan y que son demasiado frecuentes en las industrias de nuestro estudio.
- c) Nuestro tercer capítulo es la forma en que el gobierno observa y reconoce la importancia de crear instancias que ayuden a mejorar la situación de las empresas. Al igual que las diferentes licencias que se necesitan para operar legalmente.
- d) Cuando el significado de alguna palabra no se tenga claro, es recomendable acudir al Glosario, cuyo objetivo es definir de manera breve y sencilla, los principales conceptos y siglas que se utilizarán.

## INTRODUCCIÓN.

Sin lugar a dudas la extensa lista de problemas a la que se enfrentan hoy en día los pequeños empresarios, es la más agobiante. Al parecer no se acaba de solucionar uno cuando aparece otro, se podría decir que es como armar un rompecabezas. La realidad es que hasta el momento es sumamente complicado establecerse legalmente dentro de cualquier estado de la República Mexicana. En gran medida al atrasó que se tiene en las leyes laborales, mercantiles y lo más importante, es que no se había aceptado a la Micro y Pequeña Empresa como un motor sustentable de la economía. Hasta este momento han quedado rezagada de cualquier forma de desarrollo, y por ende, de considerarse como una fuente de ingresos y empleos.

Ahora que se considera a estas células como importantes para la economía, y como fuente de desarrollo, se ha llegado a hablar que es la fuente real de empleo, que los mexicanos buscamos, pero realmente el llamado apoyo será gratuito, será único y exclusivo para tratar de satisfacer a una sociedad que esta buscando otras formas de desarrollo que no sea a través de un sueldo fijo.

La llamada ayuda al parecer todavía no llega a los mas necesitados de ella y es que la llamada ayuda oficial no llega, porqué todo debe tramitarse a través de la banca privada, y esta no otorga crédito sin los inconvenientes de multiplicar la burocracia: referencias, garantías e información. No se acepta de ninguna manera que la Micro y Pequeña Empresa trabajen contrarreloj. No se admite como garantía la única que miles de estas empresas pueden ofrecer: el trabajo.

A lo largo de estos años han aparecido diferentes organismos para cuantificar la economía mexicana. De las llamadas micro, Pequeña y Mediana Empresa casi no se sabe nada, sólo se ha logrado cuantificar un número inexacto de empresas que existen dentro del país, mismo que mencionamos como inexacto porqué a lo largo de esta investigación observamos como los propietarios, ante el temor de ser detectados por alguna autoridad se niegan a dar cualquier información. Algunas instituciones como el INEGI, el SIEM, la CANACO y el ANIT, han hecho diferentes estudios sobre el tema sin que hasta el momento se hayan puesto de acuerdo en cifras aproximadas, es decir, cada una maneja sus cifras.

Así pues, estas unidades económicas tan importantes para el país, tendrán que quedar en la clandestinidad mientras no se garantice su apoyo, en lugar de su constante agobio en cuanto a la reglamentación.

Los interminables problemas que aquejan a las personas que tratan de sobrevivir a través de un negocio, son en su mayoría producto de la ineficacia de las mismas autoridades, es claro que podríamos mencionar largas listas de estas problemáticas; pero que origina tanta burocracia y porque hasta este momento no se ha podido terminar.

Los constantes problemas económicos que ha sufrido nuestro país se han traducido en elevados niveles de desempleo y descontento laboral, y quienes más han sufrido estos estragos han sido las clases económicas más bajas. Sin embargo, hemos llegado a tales extremos en los cuales no sólo éstas, sino también otras clases económicas han comenzado a manifestar su interés por iniciar su propio proyecto de establecer un negocio.

Las personas han tratado de liberarse de sus trabajos para tratar de iniciar su propio negocio, la motivación para esto puede ser cualquier cosa, pero la mayoría de estas personas sólo idealizan este anhelo sin saber más allá, sin contemplar los enormes problemas que tendrán que enfrentar. Este desconocimiento de que hacer y como enfrentarlo ha sido la causa más importante para que se haya contemplado este tema.

Ya que esta problemática es sumamente importante, surgió la inquietud de conocerla más a fondo y de manera más directa, por lo cual este trabajo contempla una investigación escrita, y un material audiovisual en el que trataremos de conocer cuales han sido las problemáticas y las satisfacciones de los micro y pequeños empresarios a través de sus propias experiencias.

En nuestro trabajo audiovisual hemos contemplado a personas que viven día a día con la constante premisa de trabajar a consta de todo, de igual forma se ha conseguido las declaraciones de funcionarios al respecto de las formas para tratar de solucionar esos aparentes pequeños problemas que agobian a dichas empresas. El reportaje que se presenta no es una agresión para cualquiera de las partes sino una confrontación de problemas y soluciones.

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.**



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.**

### **TEMA.**

**EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO**

### **ENUNCIADO DEL PROBLEMA.**

Evaluación real de la situación de la Micro y Pequeña Empresa en México.

### **DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.**

Observar el ambiente en el que se desarrollan las Micro y Pequeñas Empresas en México, sería tomar un entorno demasiado grande, por lo cual se ha tomado la situación en la que se encuentran dentro del DF, Estado de México y Jalisco; ya que estos estados son los más representativos dentro de nuestra investigación. Las cifras y estadísticas que se encuentran en el siguiente trabajo son de los años 2001 al 2002.

### **JUSTIFICACIÓN.**

Tenemos que aclarar que nuestro tema es sobre una problemática netamente económica y llena de cifras, que bien podría ser llevado por un contador o ser un análisis socioeconómico, en un sentido estricto de la dimensión del tema; sin embargo. Nuestro tema real, es la situación humana de los propietarios de dichos negocios, y de los diferentes aspectos que llevan a subsistir a estas Micro y Pequeñas Empresas.

Es importante destacar que nuestro trabajo de investigación, o reportaje se basa principalmente en la vida de las pequeñas empresas, de cómo trabajan, de cómo subsisten y libran el burócratismo; de cómo afrontan sus obstáculos. De igual forma conocer las diferentes motivaciones por las cuales la gente idealiza la creación de su propio negocio, sin conocer las diferentes problemáticas que tendrían que afrontar.

La importancia de nuestro tema es sin lugar a dudas relevante, puesto que este tipo de comercios han sido los más olvidados por el Gobierno Federal, Estatal y Municipal. El descuido en gran medida ha sido por la poca importancia que se les ha dado. Importancia que no se les ha dado injustamente, ya que estos comercios son en gran medida las fuentes de empleo que la mayoría de los mexicanos están buscando.

### **OBJETIVO GENERAL.**

Exponer el funcionamiento de las Micro y Pequeñas Empresas.

## **OBJETIVOS PARTICULARES.**

- Señalar las diversas problemáticas por las cuales atraviesan las fábricas en México.
- Identificar la serie de trámites burocráticos a la que se tiene que someter la regularización de las empresas.
- Mostrar como es su proceso de producción y de cómo subsisten estos negocios.
- Observar como sobreviven estas fábricas a la continua agresión hacia ellas.
- Dar a conocer los problemas económicos y laborales por los cuales atraviesan.

## **ESQUEMA PRELIMINAR.**

### **CAPÍTULO I. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO**

- 1.1 ¿Qué es la Micro y Pequeña Empresa?
- 1.2 Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa

### **CAPÍTULO II. FACTORES O CRISIS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

- 2.1 Creación de un negocio
- 2.2 Síntomas de las crisis empresariales

### **CAPÍTULO III. ALTERNATIVAS GUBERNAMENTALES**

- 3.1 Marco legal para operar un negocio
- 3.2 Programas de apoyo

## **CONCLUSIONES**

## **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.**

En relación acopio de la información es conveniente aplicar la investigación bibliográfica o documental, y la técnica de trabajo de campo, siendo esta la más importante por lo que al tema se refiere.

Dentro de la técnica de trabajo de campo, la dividiremos en dos principalmente: uno. La observación directa con alguna fábrica. Dos. La encuesta para tener testimonios sobre la idealización de independizarse. Dichas entrevistas realizadas serán de tipo testimonial e indagatorias.

## FUENTES DE INFORMACIÓN.

### DOCUMENTALES.

Robbins, Lionel; Naturaleza y significación de la ciencia económica. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1999. 59,68,82,91-98 p.p.

Pérez de León, Enrique; Notas de Derecho Constitucional Administrativo. Edit. Vallarta. México, 1979. 17,19,35,37 p.p.

MC Gregor, Douglas; El Aspecto Humano de las Empresas. Edit. Diana. México, 1971. 1971, 34-41 p.p.

Ley del Impuesto al Valor Agregado y Coordinación Fiscal. Edit. Talleres Gráficos de la Nación. México, 179, 194, 201-210 p.p.

Ley para el Funcionamiento de Establecimientos Mercantiles. Edit. Sista. México, 2001.

Lechuga Santillan, Efrain; Fisco Agenda, México. Edit. Iscf. 2001. 1-5, 220-230 p.p.

Garza Mercado, Ario; Manuel de técnicas de Investigación. Edit. El Colegio de México. México, 1972. 84,95,115 p.p.

Raluy Poudevida, Antonio; Breve diccionario Porrúa de la Lengua Española. Edit. Porrúa. México, 1991.

### HEMEROGRÁFICAS

Cámara de Comercio, octubre 2001.  
El Universal, 03 septiembre 2001.  
Negocios y Tecnología, 02 abril de 2002.

### ELECTRÓNICAS

Starmedia, 2 abril de 2002.  
Banamex, 22 de enero 2002.  
Inegi, 4 agosto 2002.

**VIVAS.**

Sondeo.

Micro y Pequeños Empresarios.

Líder de opinión.

Experto en la materia.

Gerente de banco.

Burócratas.

Economista.

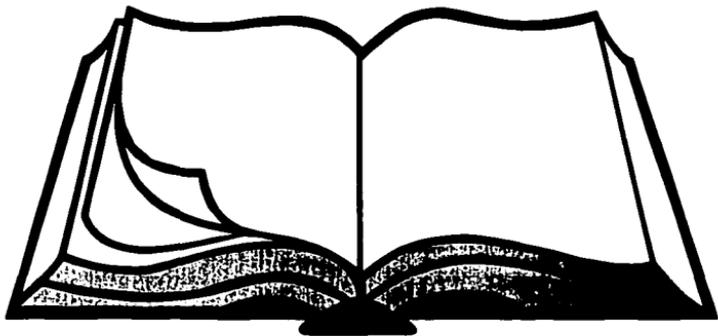
Empleados.

Abogado laboral.

Subsecretario de la Micro y Pequeña Empresa.

Secretario de la Asociación de Micros y Pequeños Empresarios.

**PROYECTO DE PROGRAMA.**



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **PROYECTO DE PROGRAMA.**

### **NOMBRE DEL PROGRAMA.**

El funcionamiento de la Micro y Pequeña Empresa en México.

### **OBJETIVO GENERAL.**

Dar a conocer al público los riesgos y consecuencias de establecer su propio negocio.

### **OBJETIVO ESPECÍFICO.**

Presentar información sobre las problemáticas que atañen al micro y pequeño empresario, para que ayuden al televidente a formarse un juicio más claro sobre las expectativas de independizarse a través del comercio.

### **JUSTIFICACIÓN.**

En estos tiempos, la necesidad de buscar nuevas fuentes de ingresos para las familias se ha vuelto cosa de todos los días, la importancia de estos medios de desarrollo económico es ha tal grado que ya no es cuestión de mejoría de vida, sino de subsistencia.

La Corrupción que nos aqueja y el poco interés de parte de los micro y pequeños empresarios por reglamentar sus negocios, han sido los problemas que han llevado al severo retraso en materia de microeconomía del país.

La realización del reportaje tratará de colaborar para tener una opinión, sobre los temas que están relacionados con los deseos de buscar alternativas propias de desarrollo económico, así como presentar las problemáticas a las cuales se tendrán que someter para tener éxito en dicha aventura.

### **TEMÁTICA.**

Este proyecto propone dar información desde diferentes puntos de vista, para obtener como resultado un criterio más amplio.

Los temas más representativos de este proyecto:

- La Micro y Pequeña Empresa.
- Necesidad de independizarse.
- Anhelos de mejoría económica.
- Cultura de tramitología.
- Retrasos en las leyes, en México.
- Perspectivas de reglamentación.

## **PÚBLICO META.**

Adultos y en general la población que tenga la idea de establecer su propio negocio.

## **NÚMERO DE PROGRAMAS.**

El total de programas sería de 10 reportajes.

## **HORARIO DE TRANSMISIÓN.**

Se ha considerado el día sábado como el más adecuado para la transmisión, ya que es el término de la semana, y es cuando la mayoría de nuestro público espectador tiene espacio para verlo, tiempo para reflexionar, comentar y analizar su introducción dentro del mundo del comercio.

El horario ideal para la transmisión sería a las 08.00 horas, porque es la hora que la gente está en su casa, y por ende nuestro público meta se encuentra en ella; es importante destacar que es con la familia cuando normalmente se planea que hacer para tratar de solventar los gastos tratar de buscar un mejor desarrollo económico.

## **PERIODICIDAD.**

El programa tendrá que transmitirse una vez por semana, que es equivalente a dos meses y medio; tiempo que bastará para crear conciencia sobre nuestro público para que tome su decisión, y se informe más detalladamente de lo que se la valla informando.

## **SINOPSIS.**

El programa piloto estaría formado por todas las partes a manera de crear el interés de la gente, para ejemplificar esto tomamos a micro y pequeños empresarios que ya han sufrido el constante oleaje de problemas que les aquejan y que son la fuente principal de información.

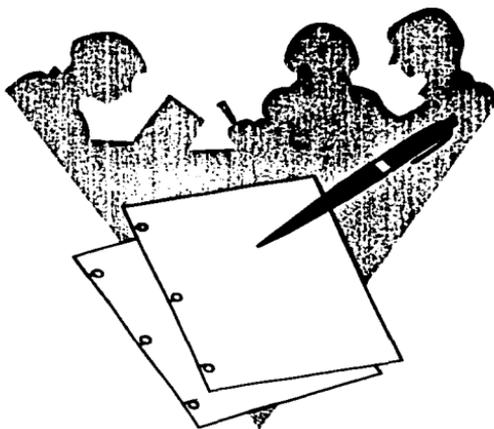
Así pues, El reportaje está constituido principalmente por las intervenciones de diferentes personalidades en entrevistas como lo son micro y pequeños empresarios, burócratas, Dirigentes de diferentes organizaciones y líderes de opinión.

Por último tenemos una serie de ideas y consejos que serán de suma importancia para que nuestros espectadores tomen la decisión final de arriesgarse o no a establecer su propio negocio.

**RECURSOS TÉCNICOS Y RECURSOS FINANCIEROS.**

A. Personal de Producción	600.00
B. Personal Técnico	1,500.00
C. Contenidos	2,000.00
D. Diversos	9,800.00
E. Material de Grabación	1,200.00
F. Gastos de Locación	6,000.00
G. Edición y Post-Producción	1,000.00
H. Grabación de Audio	250.00
I. Equipo Portátil	1,610.00
J. Equipo Gráfico	1,100.00
Total	25,060.00

## INVESTIGACIÓN.



## **CAPÍTULO I.**

### **"LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO"**

## **CAPÍTULO I.**

### **La Micro y Pequeña Empresa en México.**

A lo largo de la historia de México, hemos encontrado que el principal modo de vida ha sido el comercio; En la época prehispánica, los habitantes dedicados en su mayoría a la agricultura casi siempre intercambiaban sus cosechas por otro tipo de producto, practicando activamente el "trueque"; el intercambio de artículos manufacturados y materias primas, trajo consigo un intercambio cultural que enriqueció sus modos de comercio y de vida.

En nuestros días, la idealización de la superación y desarrollo personal ha sido relegado únicamente a la obtención de un título universitario, esto ha sido un error de tremendas consecuencias para la infancia y la juventud, ya que el comercio en cualquier escala puede ser la fuente de superación que la gente busca.

La importancia de los estudios históricos aumenta a medida que los problemas económicos y sociales se hacen más numerosos, profundos y complicados, han sido hasta el momento mecanismos insuficientes para adecuar la forma de relacionar los negocios existentes dentro del territorio nacional con las propias autoridades encargadas de desarrollar estos negocios.

#### **1.1.-¿Qué es la Micro y Pequeña Empresa?**

Probablemente uno de los grandes problemas y sin duda de los asuntos más discutidos, sea la divergencia entre las diferentes clasificaciones que se le puedan dar a un negocio. En la práctica suelen aceptarse tres tipos de empresas en razón de su magnitud: pequeña, mediana y grande, esta división tripartita es obvia y natural; representa la máxima facilidad, pues basta con pensar en dos extremos que, por lo mismo, son claramente definibles, y deja un tercer miembro de la división, como término medio, que es al que ordinariamente suelen acompañar las mayores imprecisiones y vaguedades; empresa mediana suele considerarse la que no es, ni pequeña, ni grande; o sea: se la define en forma puramente negativa.

En México, podemos agregarle a estas categorías una más, la micro empresa; la cual podríamos definir como: un proceso de prestación de un servicio continuo siendo tradicional. En la micro empresa se realizan operaciones en forma manual (artesanal) y en otras formas mecánicas.

Esta es sin duda, la que menos relevancia pudiese tener, por como estaba constituida, sin embargo debido a factores económicos y sociales se ha desarrollado de forma impresionante y es debido a esto que el gobierno ha puesto interés en saber como funcionan estas células del comercio, ya que al darse cuenta del potencial que se podría desarrollar al reglamentar a las personas que tienen un "changarro". Es entonces una

motivación al ayudar a estas personas o es la forma de tenerlas observadas para que después contribuyan económicamente con la nación.

La Micro y Pequeña Empresa en México siempre han existido, no podemos decir que este fenómeno ha sido nuevo o de recién desarrollo, al contrario el micro comercio en México ha existido desde tiempos Prehispánicos. Es así como el comercio ha estado presente a lo largo de la historia en México.

La micro empresa sin lugar a dudas es parte fundamental del comercio, ya que en la escala antes descrita, esta unidad de comercio, tendría que pasar a otro nivel que sería la pequeña empresa.

La pequeña empresa en México ha sido mas abandonada que la micro, puesto que esta más susceptible para ser atacada por diferentes aspectos y de esta manera es condenada casi a desaparecer.

La pequeña empresa la entendemos como un proceso de prestación de servicios, aunque continua siendo tradicional, se ha perfeccionado con mejores equipos automáticos y la contratación de personal para áreas específicas.

Así pues, tenemos la siguiente clasificación, según NAFIN (Nacional Financiera):

Empresas micro, pequeñas, medianas y grandes

ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	
MICRO	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20	número
PEQUEÑA	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50	de
MEDIANA	De 101 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100	empleados
GRANDE	más de 500	más de 100	más de 100	

Estos rangos son establecidos sobre la base de los nuevos criterios autorizados por NAFIN en la primera sesión ordinaria de su Consejo Directivo, efectuada el 29 de enero de 1999.

## 1.2. Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa.

Por sus características, la micro y pequeñas industrias constituyen una oportunidad para un desarrollo más nacionalista de las actividades industriales que se llevan a cabo en el país; y es que sus dueños son mexicanos, sus trabajadores no se diga; la mayor proporción de su maquinaria también lo es, ya que se estima que el 62 % de la maquinaria que utilizan las pequeñas empresas es de origen nacional, y su mercado invariablemente es local. Esto es algo normal, ya que al hablar de estos negocios es síntoma inequívoco de sectores que buscan su desarrollo y sustento a través del comercio. La explicación de este fenómeno parece lógica si se considera su capacidad financiera, pero se enfrenta a factores externos

que se encargan de "ponerles más piedritas en el camino", dificultades para acceder a los mercados de materias primas, al crédito y a la tecnología que necesitan para hacer más dinámica su participación.

No terminan ahí los problemas para la micro y pequeña empresa. Su existencia y su posible y limitado desarrollo la enfrentan a otros; ya que al ir creciendo como negocio, van quedando cada vez más a la vista de las dependencias fiscales y oficiales. En la micro empresa o bien en los "microchanganros", como se le ha denominado, rara vez suben a ser pequeña empresa porque este negocio actúa para lo que fue abierto; para darse una ayuda en lo económico de sus propietarios, que rara vez quieren crecer por miedo a contratar gente y a ser objeto de dependencias gubernamentales. Con respecto a la pequeña empresa, hay que ser honestos y reconocer que rara vez actúa esta con dolo ante el fisco, pero es importante destacar que la mayoría de estas industrias no logra regularizarse en estos aspectos porque el estímulo de problemas que la agobian ocupa toda su atención, y por otra parte, los miembros de tales negocios no son especialistas en tantas iniciativas que va ordenando el gobierno.

Buena parte de los micro y pequeños empresarios están trabajando a un 30 % de su capacidad y es que mientras no se realicen las reformas estructurales necesarias en todos los rubros, este tipo de negocios no podrán crecer sostenidamente y no podrán aspirar a competir al 100 % en el mundo de hoy.

Y es que la desaceleración económica del 2001 alcanzó a todas las empresas; algunas micro y pequeñas empresas pasan por uno de los momentos más difíciles, ya que de las 400 mil que surgieron en el mercado nacional en los últimos cinco años, el 70% ya cerraron sus puertas. Y durante el 2001 se ha perdido entre el 2 y 3 % de las empresas de este tipo en lo que fue el 2001. Y en gran medida fue por la imposibilidad de obtener créditos bancarios para sostener su negocio o bien para tomar oportunidades que se fueron diluyendo por la falta de efectivo. Según los cálculos oficiales del Gobierno Federal, 2 terceras partes de los ciudadanos de este país no tenían acceso a ningún sistema de financiamiento hasta el año pasado cuando comenzó a repuntar el crédito.

Juan Bueno Torio, subsecretario de economía, externó que parte de los negocios se fue quedando en el camino porque fueron siendo víctimas de otros factores, como lo fueron: las amenazas de sindicatos, organizaciones, instancias gubernamentales (ISSTE, IMSS, SHCP, Ecología, Protección Civil, entre otras), y al ser amenazadas por estas instancias la gente prefería cerrar sus establecimientos.<sup>1</sup>

Así para el año 2002, las cifras con respecto a esta investigación se encuentra de esta manera.

Isabel Rueda, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, señala que en la actualidad en México existen 30 millones de 38 mil 514 establecimientos, de los cuales 95.4 % son micro y participan con 44 % del empleo.

<sup>1</sup> Conferencia de prensa Evento 03 mayo 2002.

Por sectores de actividad, dijo, las microempresas participan en las manufacturas con 28%, en el comercio con 61 % y en los servicios con 44 por ciento.

En servicios, las grandes empresas representan 0.7 %, pero participan con 33 % del personal ocupado; en el comercio, apenas conforman 0.1 % de establecimientos y participan cerca de 11 % con el total de trabajadores. Es por ello que más de 50 % de las microempresas no viven más de 5 años. Indico Rueda. 2

Para la Secretaría de Economía estas cifras no varían demasiado, ya que a nivel nacional, del universo de empresas que funcionan, el 92 % son de la Micro y Pequeña Empresa.

En el ámbito de los estados estas empresas constituyen algo semejante cada uno de ellos y reflejan las cifras que se ven en el país. Pero sería importante analizar algunos de los estados más importantes; como lo podrían ser el estado de Jalisco, el Estado de México y el Distrito Federal.

En la actualidad el efecto de la crisis económica ha hecho mella sobre el ingreso y poder adquisitivo de miles de familias y como consecuencia ha frenado la circulación de efectivo, y ante el temor de gastarse su dinero y quedarse sin él, la gente no lo gasta, y ante este temor los que sufren las consecuencias son las Micro y Pequeñas Empresas, ya normalmente sus productos no son de primera necesidad, por ende son las más propicias para desaparecer o en el mejor de los casos son arrastradas a su estancamiento.

El Distrito Federal es la ciudad con mayor población y más saturada en cuanto a cifras se refiere, sin lugar a dudas es la capital del comercio y de los números. No obstante no se puede librar de los acontecimientos que rigen la mayoría de los estados y es que pese a estar saturada en todos los aspectos, se salva de los números negativos.

Irina del Castillo Negrete, diputada local plurinominal del Partido Revolucionario Institucional (PRI), señaló que entre los problemas que enfrentan este tipo de empresas para su crecimiento está la falta de comercialización, créditos y tecnología.

Destaco que en la actualidad 95 por ciento de las compañías en la ciudad de México pertenecen a la Micro y Pequeña Empresas, las cuales generan seis de cada diez empleos.

La priísta perteneciente al comité de mejora regulatoria, explicó que el gobierno del Distrito Federal (GDF) no ha logrado responder a la demanda creciente del empleo formal e ingresos de los capitalinos, sin llevar a cabo esfuerzos programados para desarrollar su planta industrial, aceptando el comercio informal.3

Por otra parte; en el Estado de México hay más de 360 mil negocios. En este estado, el 94 por ciento de ellas son Micro y Pequeñas Empresas y significan 12 de cada 100 que hay en país, y generan 51 de cada 100 empleos en el estado 10 de cada 100 en el país.

<sup>2</sup> El Universal, "las actividades en México". 01 enero. 2002.

<sup>3</sup> El Universal, "Las empresas en el DF". 03 sept. 2002.

En Jalisco sólo el 5% de giros están catalogados como grandes empresas, el 25 % como mediana y el 70 % como pequeña y micro. El caso de Jalisco de 10,046 industrias o talleres que están registrados en la zona tapatía, la mayoría son familiares.

De estas cifras es importante destacar que la inmensa mayoría de los negocios no están registrados ni mucho menos cuentan con todos los permisos y licencias que se les pide para operar.

## CAPÍTULO II.

"FACTORES O CRISIS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA"

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **CAPÍTULO II.**

### **Factores o crisis de la Micro y Pequeña Empresa.**

La gente ha buscado superarse de muchas maneras, pero la más común es la de ofrecer sus servicios como trabajador en alguna empresa pública o privada. Pero indiscutiblemente se ha sido testigo, de cómo algunos de nuestros amigos, familiares o compañeros de trabajo, llegan a expresar aquellas frases de ¡Estoy harto de que me manden! ¡Cuándo yo tenga mi negocio esto no va a ser así! ¡Voy a poner mi negocio!. Ocasionalmente alguien cercano a nosotros suele expresarse de esta forma, pero en la gran mayoría de los casos nunca se piensan en los riesgos y dolores de cabeza que esto les podría ocasionar.

¿Qué se necesita para iniciar un negocio?. A lo largo de este trabajo lo iremos conociendo, pero es oportuno decir que no hay formulas mágicas para tener éxito. El éxito o el fracaso son parte de un sólo elemento.

### **2.1. CREACIÓN DE UN NEGOCIO.**

Establecer un negocio se debe básicamente a la necesidad que tiene la gente de sobrevivir, pues al disminuir su participación en la actividad económica se inserta al mundo laboral con micronegocios familiares o bien un poco más grande, dependiendo del capital con el que se cuente al principio de su proyecto, pero en realidad esta forma de buscar un mayor bienestar es tan sólo otra forma de autoempleo.

Es cierto que día a día la microeconomía sigue creciendo, por que la demanda de los clientes o de la gente es cada día mayor.

Nuestro negocio puede situarse dentro de los dos ciclos comerciales más conocidos:

#### **Compran y venden.**

Son aquellos establecimientos que compran y venden las mercancías sin transformar, siendo éste el caso más común de las unidades económicas cuya actividad principal es el comercio.

#### **Compran, transforman y venden.**

Son aquellos establecimientos que realizan las compras de materias primas y las transforman para venderlas a otras unidades económicas, siendo estas últimas las que realizan las ventas.

Al establecerse se busca atender las necesidades sociales exitosas que contribuyan de manera efectiva a que la mayoría de la población tenga acceso a mejores condiciones de bienestar, y a mayores oportunidades para incorporarse de manera activa en el desarrollo económico del país. La atención de estas necesidades es un elemento indispensable para desarrollar las capacidades básicas de los individuos, pero es claro que este tipo de ideas,

además de requerir recursos presupuestarios crecientes, por si solas no aseguran que las familias mejoren de manera permanente sus condiciones de bienestar.

Los negocios son rentables dependiendo de diferentes escenarios que se explican por el comportamiento de variables microeconómicas y macroeconómicas de origen interno o externo. En periodos determinados de tiempo se pueden enfrentar situaciones económicas distintas a las de otros periodos. Un ejemplo de esto podría ser una tienda de regalos. Esta tienda tendría que tomar en cuenta cual es su temporada alta y cuales las bajas, ya que no podríamos hablar de igualdad de circunstancias del mes de diciembre, al mes de junio. La economía puede ser más estable en ciertos periodos que otros. Para erradicar este estigma es indispensable que en toda compañía por pequeña que sea, los empresarios se hagan una pregunta relativa al gran conocimiento o tecnología con la que podrían contar, ya que estos elementos son las ventajas competitivas y del éxito.

Es poco probable que la gente conozca qué es un problema estructural, una micro o pequeña empresa, y es que normalmente se opera con un alto costo de operación, sobrecarga de deudas y con un alto costo de producción, sobrecarga de deudas y con una marginación casi absoluta de crédito, siendo esto algo normal, porque no queda atrás el dicho aquel "El pez grande se come al chico", hay que ser claros en ese sentido.

Tenemos que tomar en cuenta que la razón del cambio de un giro en la vida de los individuos, es la competencia, no hay ninguna ley que dicte que poner un negocio es ficha innegable de dinero o éxito empresarial, para muchos entrevistados un negocio propio, puede brindar a futuro más dinero, o, bien, funcionar como rentable aunque no genere grandes ganancias, aunque este sea tradicionalista (familiar).

Las personas que deseen realizar negocios, u operen empresas, deberán considerar la necesidad de evaluar continuamente el comportamiento de muchos factores pero deben mantener el control tomando decisiones oportunas en el cumplimiento de sus metas, sea que las tengan o no.

En voz propia de los entrevistados, se hacen las siguientes recomendaciones:

Preparar un plan de negocios antes de iniciar una empresa. Es decir, tener liderazgo personal, sin que esto afecte trabajar humildemente. Contar con capacidad administrativa, conocimientos de técnicas de negociación, y conocer técnicas de organización o planeación personal. O simplemente saber desenvolverse con el tipo de cliente con el que va a tratar.

Para iniciar un negocio, lo primero que se debe tener en cuenta es contar con el capital suficiente para iniciar el proyecto. Tener el dinero en primera instancia es para comprar los accesorios o maquinaria que resulten indispensable para producir u ofrecer los servicios, trátese de los accesorios para poner una cocina económica o bien una máquina de coser. Herramientas que sean indispensables. El dinero es la fuente principal para iniciar pero aunque no se tenga todo, eso no debe ser obstáculo, nadie comienza un proyecto con todo el capital suficiente para iniciar a trabajar. Según Juan Luis Soto Angeles, pequeño empresario en el ramo del mueble comenta: "Nosotros empezamos con un capital

diminuto, casi nada, y al ir comprando herramienta y material se fue rápido ese dinero, pero fue suficiente para terminar dos o tres muebles".<sup>4</sup>

Al hablar de una micro empresa casi siempre estamos hablando de un negocio unifamiliar que es atendido por una sola persona o bien por la familia, cuando es este el caso, no existe mayor problema porque la relación obrero patronal se da en el mejor de los términos, pero si hablamos de una pequeña empresa, encontramos el problema de contratar a personal para delegar responsabilidades. Sería conveniente que esta gente que se contrate sea conocedora del rubro en el cual pensamos establecernos; si es un taller de calzado sería conveniente contratar a gente que sepa del negocio, un zapatero. ¿Porqué un zapatero?. Y ¿porqué un zapatero trabajaría para nosotros cuando tiene un oficio y él podría trabajar por su cuenta?. La respuesta podría parecer difícil pero no lo es tanto, si pensamos que a veces la gente prefiere la comodidad de un horario y no meterse en problemas de estar consiguiendo clientes, de rentar un local y de buscar materias primas o de endeudarse; por eso mucha gente opta por trabajar para alguien.

Tenemos que entender que introducirse al ámbito de los negocios no es tan sencillo y tan visceral, hay que entender que al iniciar un negocio hay que conocerlo, esa ventaja es única, ya que se cuenta con una ventaja competitiva y sabemos donde poner los esfuerzos de la empresa, por donde es el lado más débil del sector, para orientar los esfuerzos de la empresa hacia lo mejor que se sabe hacer.

Hay que hacer una variación de los gastos, comenzar por entender que no se puede rentar un enorme local cuando sólo se va a ocupar un espacio reducido de unos cuantos metros, ni tampoco ocupar un pequeño lugar para acomodar varias máquinas o artefactos, es decir habría que tener la visión para no gastar demasiado en un local o bien en las adaptaciones que se lleven a cabo en el sitio donde se situara el establecimiento, si es que lo hay. Debe quedar claro que hay que pensar primero en el espacio que realmente se va a ocupar para no gastar demasiado del presupuesto, que bien se podría ocupar para otras cosas.

Para no gastar demasiado en cosas que no se van a ocupar en un principio, se debe invertir más para materias primas y cosas que tengan que ver con la elaboración de nuestros productos o la prestación de nuestros servicios.

Ya establecidos hay que producir y tomar ese capital recuperado para la elaboración de nuestros productos y ponerlos a la venta lo antes posible. Sin olvidar el asignar ese capital a productos de venta rápida.

Al abrir el negocio hay que conocer los deseos de los clientes. Escuchar al cliente en forma permanente y en tomar en cuenta las necesidades, los gustos cambiantes de los consumidores. Al hablar de gustos es importante tener una cartera diversificada de clientes y de productos.

---

<sup>4</sup> Entrevista. 18 agosto 2002.

Sobre los productos o servicios es importante dejar en claro que si se da crédito éste sea siempre consistente con la capacidad de pago de los clientes. Y dejarles claro que a veces tal o cual producto a terminado su ciclo de vida y que las garantías no pueden ser superiores

a la confiabilidad del producto, y que a veces para solventar ese producto que se esta ofreciendo es necesario aumentar los precios y determinar el costo real de cada venta.

Es necesario anteponer los intereses de la empresa a los personales, es decir no podemos tener gastos personales y sacarlos del capital del negocio para un uso personal, si bien la finalidad de poner un negocio es tener un modo de vida más holgado, no implica que para tener algún lujo o un gasto innecesario se obtenga ese recurso de los propios de la empresa. De igual forma hay que ajustar la empresa cuando el entorno macroeconómico sea negativo.

Hay que tomar en cuenta la variación del producto por sectores, subsectores, ramas y clases de actividad económica. Esto implica ser agresivo para cobrar, vigilar, controlar los gastos y prestar atención a los gastos pequeños y no permitir demasiada salida del dinero, que esta salida de efectivo no sea más rápido que las ventas. Tenemos que controlar y revisar los egresos permanentes.

No subestimar a la competencia, especialmente a la más pequeña. Porque aún hablando de pequeños y micro empresas también hay gente que "nos come el mandado"

Saber abandonar a tiempo las estrategias inadecuadas y aprender de las lecciones del pasado. Son parte fundamental del aprendizaje del empresario.

Como consejo se puede afirmar que es importante tener asegurados los activos de los empleados si es que se tienen, o bien, el sueldo propio que uno se haya propuesto en su propio micro negocio. Recordar de no reducir el costo del producto o servicio a costa de disminuir la calidad. Y saber reconocer los síntomas de una crisis en puerta, para no subutilizar los activos de la empresa.

El proceso administrativo de toda empresa implica diversas actividades: organización, dirección, planeación y control.



La planeación es un proceso racional de toma de decisiones por anticipado, que incluye la selección de los cursos de acción que debe seguir una empresa y cada unidad de la misma para conseguir unos determinados objetivos del modo más eficiente.

La organización comprende el establecimiento de una estructura intencional, formalizada, permanentemente y roles para las personas que integren la empresa.

La dirección es la función administrativa que trata de influir en las personas de la organización, para que, de forma voluntaria y con interés, contribuyan al logro de los objetivos de la empresa y de su unidad funcional.

El control es la actividad de seguimiento encaminada a corregir las desviaciones que puedan darse al respecto de los objetivos. El control se ejerce con referencia a los planes, mediante la comparación regular y sistemática de las previsiones habidas respecto a los objetivos.

En pocas palabras el comerciante es el dueño, encargado, administrador, trabajador y siendo más explícitos la responsabilidad de la productividad corresponde a los dueños de la empresa.

## **2.2. Síntomas de las crisis empresariales.**

Nadie duda que el hecho de vender, ya no es tan rentable como antaño. Ahora especialistas en la materia sugieren que el camino del canal tradicional se llama especialización; sin embargo, concentrar los esfuerzos del negocio en una sola dirección, es algo difícil, y para ser claros es necesario invertir tiempo, dinero y esfuerzo.

Son muchos los factores que pueden hacer que un negocio fracase, se mantenga o tenga éxito, factores que dependen de la forma y estructura de cada negocio. Sin embargo, dichos factores que pueden ser reconocibles antes de que pueda ser demasiado tarde, a estos factores se les reconoce como crisis empresariales. Acordémonos que las crisis empresariales por más elegante que suene, no indica que sean problema de grandes empresas, sino al contrario, son problemas reales que viven el micro y pequeño empresario. ¿Qué es una crisis empresarial?. Son los distintos problemas que se suscitan en un negocio por más chico o grande que este sea, factores internos o externos que pueden repercutir en nuestro negocio. El señor Eduardo Trejo comerciante, opina "Un 20 % bajaron las ventas... y el problema también es que no hay dinero, la gente no compra como en otros años".

### **Falta de liquidez.**

La falta de liquidez es el factor principal de nuestros problemas, el problema del capital tiene que existir en alguna etapa del negocio, porque nadie tiene el dinero suficiente para sostener un negocio que no sea rentable, el efectivo puede variar pero es un hecho que no representa algo que no se pueda solucionar.

Desde su taller, Ismael Martínez se enorgullece. Durante 25 años ha fabricado máquinas para otras empresa, pero su micro empresa enfrenta, otra vez un periodo difícil. "No hay créditos, los créditos son muy escasos; Créditos muy caros..."<sup>5</sup>

A palabras de Mario Laborin, director de NAFINSA. "La banca de desarrollo actualmente presenta un rezago histórico, tenemos mucho por hacer, nos hemos venido cayendo muy fuertemente en los últimos 30 años..."<sup>6</sup>

Ismael Martínez opina, "NAFINSA lo que tiene que hacer es acercarse a nosotros, siendo la banca de primer piso, y tratando a los pequeños industriales como es el caso mío, con cercanía, porque siempre nos ponen demasiados requisitos..."

Y es que según cálculos del Gobierno Federal, 2 terceras partes de los ciudadanos de este país no tenían acceso a ningún sistema de financiamiento hasta el año pasado, cuando comenzó a repuntar el crédito.

<sup>5</sup> Entrevistas 12 marzo 2002.

<sup>6</sup> Conferencia de prensa 10 marzo 2002

### **La disminución de ventas.**

Los productos o servicios no están fuera del contexto que rige al país, es necesario adecuar las ventas al entorno que vive la economía y tratar de vender más, de buscar más mercado para el negocio, tener una cartera de clientes más grande a manera de que no se resentian las caídas de las ventas.

Arelí Pedraza, comerciante nos refiere en este contexto. " De la fregada, estuvo un 40 % abajo las ventas...Ya no hay el mismo empleo ni el mismo salario...Si diario vendíamos unos 80 mil pesos... a duras penas estamos alcanzando a ganar 40 mil..."<sup>7</sup> La reducción de ventas esta ligado a la reducción de productividad, y al hablar de productividad se refiere a que no debe perder tiempo en cosas que no tengan relación con el negocio. Un ejemplo claro, es al tener gente contratada y se les dé oportunidad de tiempo extra, no es factor para crecer que se va a producir más, es necesario producir en las horas establecidas.

### **Aumento de los costos.**

Es casi innegable la caída por errores de producción o de mal diseño de un producto o servicio, normalmente se cae en el error de nunca revisar los costos y posibles variantes de la mano de obra; se tiene que tener la capacidad de solucionar ese factor, de la materia prima que puede ser reemplazable, por mas que la necesitemos. "En nuestro caso tuvimos muchos problemas porque al principio batallábamos mucho con la madera, porque gastábamos demasiado en ella, hasta que reducimos medidas que eran exageradas y las dejamos en un estándar en el cual no perdiéramos diseño ni calidad". Comentó Miguel Soto pequeño empresario.<sup>8</sup>

Al hablar de costos no se esta tan alejado de tener un incremento en los gastos de operación, un incremento desproporcionado del pasivo exigible, pero esto no esta demasiado errado ya que, es siempre inequívoco que al principio se gasta más de lo que va a entrar. Pero cuando esto sucede, cuando el negocio tiene ya tiempo de operar, algo esta funcionando mal.

### **Aumento de las quejas de los clientes.**

Las quejas por parte de los clientes siempre van a existir, esto se debe en gran medida a que no se puede garantizar totalmente todos los productos, o servicios, algunos tendrán que salir defectuosos o no responder con la garantía que se les da, pero también recordemos que existe gente que hace ver más esos defectos con tal de que se les regrese su dinero. Esta situación es más que común dentro de la micro empresa ya que las ventas son al menudeo.

El aumento de las devoluciones son situaciones que se deben tomar en cuenta, por varios factores:

- 1) Que el producto salga mal.

<sup>7</sup> Entrevista. 15 abril 2002.

<sup>8</sup> Entrevista. 18 agosto 2002.

- 2) Que se haga con tal de conservar al cliente.
- 3) Que el producto se estanque y que nuestro cliente nos pida cambiárselo.

El punto tres es importante, ya que la conservación de los clientes es trascendental, recordemos que al nivel en el que se encuentran las empresas, existen mucho más competidores de los que se conocen, entonces es preferible perder un poco por el cambio de mercancía o servicio, que perder a un cliente, que disminuiría la cartera de clientes. De no ser accesible ante el hecho de tratar bien a los clientes lo más seguro es que se pierdan.

Parte importante de una buena optimización de un negocio es la de tomar iniciativas que tengan que ver con la previsión, puesto que se necesita entender que no se puede dejar a la suerte la descompostura del equipo, las herramientas de trabajo al descomponerse y mandarlas arreglar se va a perder tiempo, tiempo de producción; es por ello que tenemos que tomar en cuenta este factor. La mejor solución es tratar de equiparse y tener herramientas extras, o bien refacciones disponibles para estas contingencias. El deterioro también se da en las instalaciones ya que estas se tienen que ir desgastando, es importante adecuarlas e ir las transformándolas para optimizar el espacio.

#### **Problemas laborales.**

Si se tiene gente contratada, se debe dejar claro que no se es una empresa que pueda ofrecer todas las prestaciones, que sí en cambio se ofrece un sueldo atractivo. Como lo señala Francisco Hernández " Nosotros hemos propuesto en infinidad de ocasiones la posibilidad de pagar el salario directo, que eso le permitiría al trabajador aumentar su poder adquisitivo y a nosotros eliminar una serie de costos".<sup>9</sup>

Y es que ni la Constitución, ni la Ley Federal del Trabajo prohíben o permiten acuerdos entre los trabajadores y patrones para disminuir prestaciones, aunque siempre ha sido una práctica común, especialmente dentro de la Micro y Pequeña Empresa. Actualmente se tiene un rezago importante en cuestiones de justicia laboral en México. "Me pidieron trabajo un jueves y a la siguiente semana se fueron, sin decir nada, a los dos días ya tenía un citatorio con Conciliación y Arbitraje, por una demanda laboral de un año...En la dependencia no me hicieron caso y sólo me dijo el encargado que mejor les pagará lo que me pedían, porque si no me iba a ir peor". Comentó Juan Luis Soto, pequeño empresario.<sup>10</sup>

El rezago en materia laboral es más preocupante...se estima que el 70 % de los expedientes se encuentran en espera de una resolución. El problema ya no radica en que un patrón y un trabajador se vayan a juicio, lo grave es que la Junta Federal de Arbitraje, autoridad encargada de administrar la justicia laboral, se encuentra atrapada entre la burocracia y la apatía.

Alma Rosa Sánchez, coordinadora de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje del DF, opina. "Por ahí dicen que la justicia tardía se convierte en injusticia" "Si sacamos cantidad es muy difícil poder sacar calidad". Los empleados de esta instancia

<sup>9</sup> Entrevista, 26 marzo 2002.

<sup>10</sup> Ídem pág. 21.

gubernamental se quejan." La capacidad instalada de la Junta es para atender el orden de 36 mil procesos o juicios por año...Sin embargo hoy manejamos mas de 100 mil asuntos aquí en la junta".

Pero habría que analizar la situación, el rezago también traba la inversión. Y es que no hay empresa que resista los costos que generan juicios que pueden durar hasta siete años. "Ni que decir de los trabajadores, que en la mayoría de los casos caen en manos de los vivales..." "la corrupción no esta dentro de la junta sino fuera de la junta, hay muchos abogados que se dicen abogados y que se conocen como "coyotes"". Concluyó Alma Rosa Sánchez.<sup>11</sup>

#### **Problemas de inventario, materiales excesivos o reducidos.**

Normalmente lo que se hace al establecer un negocio, al principio es sobresaturarse de material excesivo y sobrecargarse de una materia prima y descuidar otra, esto tiene que ver con la situación de los pagos, ya que posiblemente nos saturemos de pagos de una materia prima y tratemos de pagarla descuidando los otros pagos, es lo que se conoce como "jinetear el dinero".

#### **Problemas con las distintas autoridades.**

Dentro del rubro se esta expuesto a ser víctimas de todas las instancias gubernamentales sobre todo porque se trabaja sin todas las normas y licencias para operar, y aún peor son víctimas de chantajes por parte de verificadores, que a veces toman ese negocio como una cuota que acaba en sus bolsillos. Los problemas son muchos y variados pero los principales son con la SHCP, IMSS y Sindicatos.

Pedro García Sucedo, secretario de la Asociación Latinoamericana de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios; apunta que muchos negocios han cerrado por la difícil situación por la que atraviesa el país, los problemas de los pequeños empresarios se agudizan debido a que la mayoría no cuenta con los documentos necesarios para seguir trabajando. "El actual gobierno ha promulgado la ayuda, la promoción y ayuda a la micro y pequeña empresa, pero en realidad no hemos visto hechos concretos en contra de los principales problemas...como lo son la excesiva normatividad, que dificulta la apertura y ahoga a la operación de las empresas...para abrir un pequeño negocio, es un verdadero viacrucis. A través de visitas extraordinarias se clausuran multitudes de pequeños negocios que al carecer de capacidad legal para defenderse exitosamente tiene que pagar multas y dejar de vender los días que permanecen cerrados".<sup>12</sup>

La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) consideró que la corrupción al realizar trámites es un vicio cultural que será difícil de erradicar.

De acuerdo con Juan Manuel Beltrán, director de Análisis Político de la COPARMEX, los pequeños y medianos empresarios son quienes se ven forzados a la entrega de sobornos.

<sup>11</sup> Entrevista, 08 marzo 2002.

<sup>12</sup> Conferencia de prensa, 16 diciembre 2001.

pues en ese sector se carece de asesoría para realizar trámites sin recurrir a la "mordida". "Por cultura me parece que se nos puede hacer más fácil recurrir a una mordida, a un regalo".<sup>13</sup>

Un ejemplo de estas situaciones es el Ingeniero Gerardo Arias, que sin tener un solo trabajador, fue emplazado a huelga por un sindicato fantasma. El Ingeniero explicó. "Nada más somos dos, mi esposa y yo, todavía no producimos nada, está vacío el terreno", explicó el microempresario.<sup>14</sup>

Pero su caso no es el único, en México abundan los sindicatos que no representan a nadie. De acuerdo con especialistas, el blanco preferido de estos sindicatos fantasma es la micro, pequeña y mediana empresa. Y como la Ley Federal de Trabajo no contempla la protección en ese sentido, hay demasiados vívales tratando de sacar provecho de su organización.

#### **Inseguridad.**

Los pequeños comerciantes no sólo son atrapados por las redes de la burocracia, sino también por las redes de la delincuencia. Juan Luis Soto, pequeño empresario comenta. "Sí, me han robado ya dos veces y secuestrado en una ocasión". Nadie transita ya sin peligro de ser atacado por las calles de México. la delincuencia a crecido tanto que, asaltan lo mismo a los automóviles particulares que los taxis y autobuses de pasajeros. Y hay de aquel que no tenga unos cuantos pesos o bienes que entregar a los malhechores porque provoca la ira de los asaltantes que disparan sobre sus víctimas para castigar su miseria. "En las calles nos han quitado las camionetas llenas de mercancía, los robos han sido con extrema violencia, pero siempre hemos encontrado los vehículos, lo que se llevan es nuestra mercancía" explica Miguel Soto.<sup>15</sup>

Y es que sólo el 26% de los delitos contra comerciantes y empresarios son denunciados ante la autoridad, y destacan el asalto y el secuestro exprés. Lo anterior, según el presidente de la Cámara Nacional de Comercio Roberto Zapata, quién precisó: "si mal no recuerdo se están denunciando un 26% de los delitos que afectan exclusivamente al comercio"<sup>16</sup>

#### **Los créditos.**

La realidad de los hechos es que la ayuda llamada oficial no llega. Todo esto debe tramitarse a través de la banca privada, y ésta no otorga crédito sin los inconvenientes de multiplicar la burocracia. Se exige casa, terrenos, maquinaria valiosa como garantía hipotecaria; en un total desconocimiento de cómo subsisten y prestan sus servicios estas industrias, al no ser validas la única garantía con la que miles de estas empresas pueden ofrecer: el trabajo mismo.

<sup>13</sup> Entrevista. TV AZTECA. 20 diciembre 2002.

<sup>14</sup> Entrevista. 05 marzo 2002.

<sup>15</sup> Entrevista. 18 agosto 2002.

<sup>16</sup> Entrevista. TELEVISIA. 05 marzo 2002.

- Un estudio del FORGAIN descubrió que la mayor parte de los pequeños establecimientos industriales emplea intensivamente sus recursos y dependen en menor proporción de apoyos externos como los financiamientos bancarios y gubernamentales. En síntesis, la Micro y Pequeña Empresa están marginadas del financiamiento que otorgan la banca mixta y nacional para la industria. Por lo que a veces se recurre a conseguir esos préstamos con prestamistas que normalmente acaban por mermar las ganancias de los empresarios.

Cuando los negocios optan por los préstamos, a veces se modernizan los instrumentos o se multiplican las herramientas, pero difícilmente se logra el desarrollo de toda la planta y esto genera pérdidas en la producción: el trabajo se estanca al 48 % de su capacidad, porque no logra abastecerse de la materia necesaria o no se puede asumir lo producido.

Las pérdidas que así nacen se incrementan por puntos como: faltas injustificadas, retardos, castigos, permisos y puentes, tecnología limitada, falta de material, descomposturas. Podríamos decir que los obstáculos que aquejan a los empresarios, son muchos pero claros:

- 1) política fiscal poco propicia para el crecimiento.
- 2) Financiamiento caro y escaso.
- 3) Grandes barreras para acceder a la tecnología.
- 4) Competencia desleal de otros negocios.
- 5) Falta de marco legal que defina sus incentivos.
- 6) La inseguridad pública.

En resumen podríamos definir nuestras crisis empresariales:

- Falta de liquidez.
- Aumento de los costos.
- Aumento en las devoluciones.
- Errores en los procesos de producción.
- Fallas de los equipos.
- Conflictos laborales.
- Problemas con las instituciones gubernamentales.
- Renuencia de las instituciones bancarias.

Cuales podrían ser las posibles soluciones para esta clase de problemas que a diario preocupan a las Micro y Pequeñas Empresas, a manera de listado podríamos señalar las más importantes, sin decir que estas sean la solución mágica para aliviar sus problemas:

- Trabajo extra.
- Reconquistar a los clientes perdidos.
- Introducirse en nuevos mercados.
- Rediseñar productos para encontrar errores de producción.
- Recortar o aumentar las jornadas de trabajo.
- Refinanciar las deudas a corto plazo por largo plazo.
- Ampliar el plazo con los proveedores.

**CAPÍTULO III**  
**"ALTERNATIVAS GUBERNAMENTALES"**

### **CAPÍTULO III.**

El apoyo a la Micro y Pequeña Empresa es un punto primordial dentro del gobierno actual, en su programa económico se ha dicho que el desarrollar diversos y nuevos programas para asesorar, ayudar e informar son sumamente necesarios.

Los gobiernos federales, estatales y municipales han reiterado su compromiso para apoyar a la gente que quiera fortalecer y formar nuevas empresas, que sean capaces de ofrecer empleos bien remunerados y producir bienes y servicios de calidad que permitan el beneficio de todos.

El objetivo de este módulo es proporcionar herramientas necesarias para ilustrar la serie de trámites burocráticos, a los que se someten las personas que quieren introducirse dentro del mundo del comercio.

#### **3.1. MARCO LEGAL PARA OPERAR UN NEGOCIO.**

En este capítulo abordaremos aspectos que cualquier persona interesada en hacer negocios suele preguntarse: en términos legales. ¿En realidad qué puedo hacer?, ¿Lo que pretendo realizar es de verdad un acto comercial?, ¿Se puede realizar?, ¿Quiénes si pueden y quienes no?, ¿Qué tipo de sociedad me conviene?, ¿Qué necesito para establecerla?, ¿Porqué es importante contar con apoyos legales?

Un negocio debe realizar actos de comercio cotidianamente para que exista como tal. No son simples operaciones de compraventa, sino una gama infinita de posibilidades, según lo establece el código de comercio.

Las actividades que el Código Fiscal de la Federación establece como empresariales no difieren sustancialmente de las que señala el Código de Comercio.

Se entiende por actividades empresariales las siguientes:

- a. Las comerciales, que son las que tienen ese carácter, de conformidad con las leyes federales.
- b. Las industriales, entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores.
- c. Las agrícolas, que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y los productos obtenidos que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- d. Las ganaderas, consistentes en la cría y engorda de ganado, aves de corral y animales.
- e. Las de pesca, que incluyen la cría, cultivo y fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce.
- f. Las silvícolas, referentes al cultivo de los bosques o montes.

Se considera empresa para efectos fiscales a la persona física o moral que realice las actividades antes mencionadas.

#### **PERSONAS FÍSICAS.**

Dicho ordenamiento señala que la capacidad jurídica de las personas físicas se adquiere con el nacimiento y se pierde con la muerte, y que el mayor de edad ( 18 años cumplidos) tiene facultades para disponer libremente de su persona y bienes.

Cualquier persona física que legalmente pueda obligarse a contraer responsabilidades y tener derechos puede con libertad establecerse como empresario, es decir, crear su negocio, cumpliendo adicionalmente con las disposiciones del Código de Comercio.

En términos generales, la persona física tiene mayor amplitud para hacer negocios al no tener que cumplir con toda la serie de obligaciones formales a que la obligaría una sociedad mercantil, ya que al ser su propio patrón, ella misma decide hasta dónde debe o puede comprometerse al realizar sus negociaciones; esto evidentemente sin mencionar el aspecto fiscal que tiene importantes diferencias.

#### **PERSONAS MORALES.**

Son aquellas que están reguladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles, las que prevén la Ley General de Sociedades Cooperativas y otras más que aparecen en el Código Civil para el Distrito Federal y cada uno de los códigos civiles de las entidades federativas. Existen varias clases de personas morales pero por su misma naturaleza esta fuera de nuestro estudio.

El establecimiento o constitución de un negocio o empresa requiere el cumplimiento de ciertos requisitos y trámites legales ante autoridades gubernamentales, privadas y sociales. A continuación se enumeran algunas de las dependencias a las que se deberá acudir y los trámites que se deben realizar.

#### **SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.**

Ciertas actividades o giros de negocio requieren de licencia de funcionamiento expedida por el gobierno municipal de la localidad donde se asientan ( en el D.F. será la Delegación política del gobierno del Distrito Federal correspondiente al domicilio del negocio). Esta licencia ( o en su caso la declaración de apertura para el inicio de operaciones) deberá mantenerse a la vista.

Adicionalmente en el D.F. debe acudirse a la Coordinación General de Reordenación Urbana y Protección Ecológica del Distrito Federal, o la Delegación política que corresponda al domicilio del negocio, para tramitar la constancia de zonificación de uso del suelo que certifica si determinado uso del suelo es permitido, condicionado o prohibido.

Enseguida debe tramitarse la licencia de uso del suelo que autoriza el uso o destino que pretenda darse a un predio o local. Por último debe tramitarse la inscripción en el padrón delegacional en la delegación correspondiente.

#### **SECRETARIA DE SALUD.**

Las actividades relacionadas con la salud humana requieren obtener, en un plazo no mayor a 30 días, de la Secretaría de Salud o de los gobiernos estatales, una autorización que podrá tener la forma de: Licencia Sanitaria, Permiso Sanitario, Registro Sanitario. Esta licencia tiene por lo general una vigencia de 2 años y debe revalidarse 30 días antes de su vencimiento.

#### **INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.**

El patrón ( la empresa o persona física con actividades empresariales) y los trabajadores deben inscribirse en el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS), dentro de un plazo no mayor de cinco días iniciadas las actividades. Al patrón se le clasificará de acuerdo con el Reglamento de Clasificación de Empresas y denominación del Grado de Riesgo del Seguro del Trabajo, base para fijar las cuotas que deberá cubrir.

#### **INSTITUCION BANCARIA.**

En el banco seleccionado se abre la cuenta de cheques y se recurre a solicitar financiamiento, se paga todo tipo de impuestos ( al igual que servicios tales como electricidad, teléfonos y gas entre otros) y se presentan declaraciones, aún cuando no originen pago.

De igual manera, el patrón y los trabajadores deben inscribirse ante el Sistema de Ahorro para el Retiro ( subcuentas IMSS e INFONAVIT). En banco se depositaran en forma bimestral las aportaciones correspondientes.

#### **SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO.**

De acuerdo con la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, todas las tiendas, comercios, fábricas, talleres o negocios deben registrarse en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) con lo cual tendrán la oportunidad de aumentar sus ventas, acceder a información de proveedores y clientes potenciales, obtener información sobre los programas de apoyo a empresas y conocer sobre las licitaciones y programas de compras del gobierno.

#### **COPARMEX.**

En forma opcional, el patrón puede inscribirse en la Confederación Patronal de la República Mexicana. Instancia encargada de la representación en el ámbito laboral de los empresarios mexicanos.

## **SINDICATO.**

Aún cuando no existe obligación legal de afiliarse a los trabajadores ante algún sindicato, los trabajadores pueden constituirse en sindicato cuando se conjuntan más de veinte trabajadores en activo. En la práctica, los diferentes sindicatos, reconocidos por las autoridades del trabajo en el ámbito federal o local, buscan forzar la contratación colectiva de los trabajadores y su respectiva afiliación, por lo que es conveniente entablar pláticas con alguna central obrera antes de constituirse, y no tener así que negociar bajo presión.

## **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA.**

Al iniciar operaciones y posteriormente cada año, se debe dar aviso de manifestación estadística ante la Dirección General de Estadística, dependiente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

## **SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.**

Esta secretaría (SECOFI) debe verificar y autorizar todos los instrumentos de medidas y pesas que se usen como base u objeto de alguna transacción comercial. Reglamenta y registra las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) que son obligatorias para ciertos productos (instrumentos de medición y prueba, ropa y calzado, salud, contaminantes, entre otros). También existen normas opcionales, cuya adopción permite la autorización para el uso del sello oficial de garantía, siempre y cuando se cumplan con las especificaciones de un sistema de control de calidad. Asimismo, puede emitir, a petición y según previa comprobación, un certificado oficial de calidad. La SECOFI estipula y controla los registros de las marcas, nombres comerciales, patentes y otras formas de propiedad industrial.

## **SECRETARÍA DEL MEDIO AMBIENTE, RECURSOS NATURALES Y PESCA.**

Las empresas que emitan en la atmósfera olores, gases, o partículas sólidas o líquidas deben solicitar una licencia de funcionamiento expedida por esta secretaría (SEMARNAP). Estas emisiones deberán sujetarse a los parámetros máximos permitidos por la ley.

## **SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL.**

Todos los negocios deben cumplir con el Reglamento Federal de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente de Trabajo y Normas Relativas.

## **COMISIÓN NACIONAL DEL AGUA.**

En caso de no estar conectado a alguna red de agua potable y alcantarillado se debe solicitar permiso ante la Comisión Nacional del Agua para obtener derechos de extracción de agua del subsuelo, y de igual manera se deben registrar las descargas. En ambos casos se origina el pago de derechos.

## **CONSULTORÍA LEGAL.**

Una vez que se ha estudiado la factibilidad de establecer una empresa, el empresario tiene que dimensionar los requerimientos en tipo y volumen de los aspectos legales que debe contemplar. Esta es una cuestión que el dueño potencial no debe de hacer por sí mismo, sino bajo el asesoramiento legal de un abogado y de un contador.

La experiencia demuestra que en muchos casos, por desgracia, un gran número de empresarios no presta la atención debida a esta situación y, a causa de ello, toman Decisiones relativas a la estructura legal de la firma sin detenerse a considerar las ventajas y desventajas de cada estructura.

## **CONTRATOS.**

Casi a diario el pequeño negociante tiene que ver con alguna forma de contrato, escrito o verbal. Ejemplos de contratos escritos serían: arriendos, deudas, garantías y contratos de ventas a plazos. Considerando que el pequeño negocio continuamente establece contratos, debe saber qué se requiere para que el contrato sea válido y exigible. El negociante también debe estar consciente de sus derechos, en caso de que la otra parte no cumpla los términos del contrato.

## **CONTRATACION DE SEGUROS.**

El surgimiento de un negocio es la materialización de una idea concebida para generar recursos y empleos, entre otros factores. La mayor parte de las veces, los participantes de esta aventura invierten o comprometen su patrimonio e inician una etapa de crecimiento y consolidación con la idea firme de permanecer dentro de un mercado de creciente competencia.

En la mayoría de los casos, los empresarios enfocan su atención a actividades específicas dentro del desarrollo de los negocios, ya sea por su formación profesional o por intereses muy definidos de la propia empresa. Uno de estos es el de los seguros y fianzas, factor esencial en la permanencia del negocio.

La contratación de un programa de seguros no garantizan por sí misma y en ningún momento la cobertura adecuada para el negocio específico de que se trate, ya que en un gran número de ocasiones se producen deficiencias de cobertura, puesto que en el caso de un siniestro se pueden acarrear pérdidas considerables para los negocios.

## **OTRAS AUTORIDADES.**

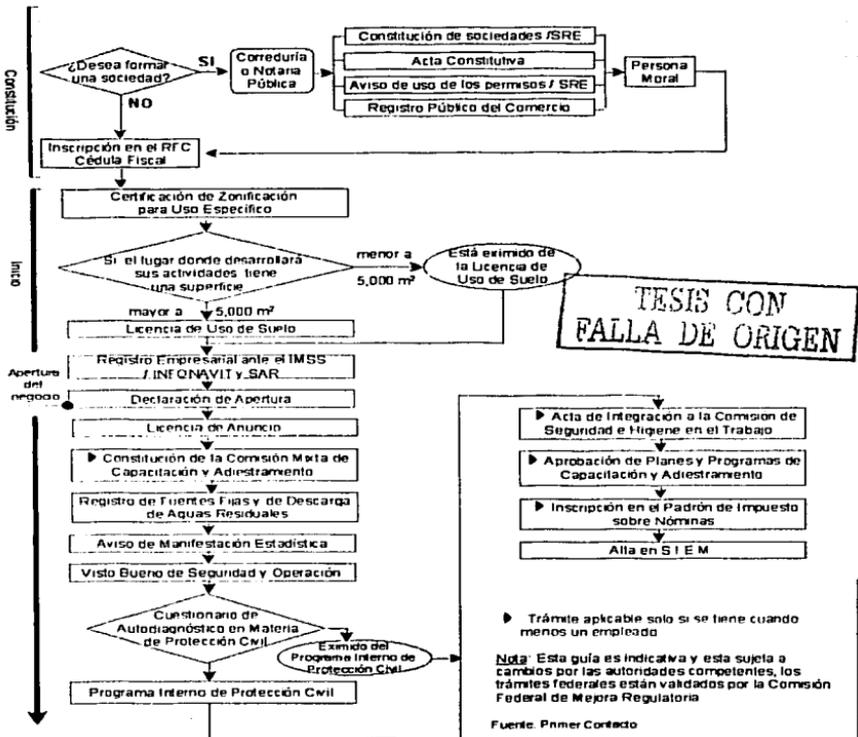
Como las relativas a la Comisión Federal de Competencia, Comisión Federal de Electricidad, Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. Entre otras.

La empresa es una unidad básica de los negocios. Siendo una célula básica del sistema productivo de la economía, una unidad indivisible en la que se trabaja. Cuya actividad productiva o transformadora: a partir de la cual se obtienen productos, que pueden ser

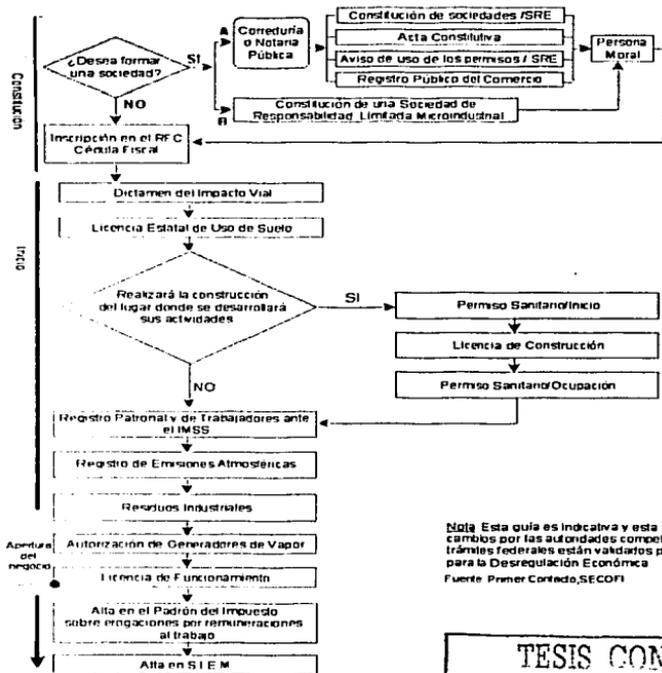
bienes o servicios. Su dirección son las personas o conjunto de personas que se encargan de organizar y dirigir todo. Teniendo características básicas de negocio en el actual sistema económico. Por lo cual se tienen que reglamentar dependiendo de un giro específico.

A continuación veremos el esquema de trámites obligatorios para construir o iniciar un negocio en el rubro del mueble, como mero ejemplo. Datos obtenidos de SECOFI.

ESQUEMA DE TRAMITES PARA EL D.F.



# ESQUEMA DE TRAMITES EN EL ESTADO DE MÉXICO.



Nota: Esta guía es indicativa y está sujeta a cambios por las autoridades competentes, los trámites federales están validados por el Consejo para la Desregulación Económica

Fuente: Primer Cortado, SECOFI

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 3.2. PROGRAMAS DE APOYO.

El compromiso del Gobierno por atender las necesidades sociales requiere de políticas públicas exitosas que contribuyan de manera efectiva a que la mayoría de población tenga acceso a mejores condiciones de bienestar y a mayores oportunidades para incorporarse de manera activa en el desarrollo económico del país.

La atención de estas necesidades es un elemento indispensable para potenciar las capacidades básicas de los individuos. Así lo comentó Vicente Fox "quiero reafirmar aquí mi compromiso con el sector y asegurarles que los intereses de las empresas serán defendidos por mi gobierno".

Fox Quesada, sostuvo que la modernización de las micro, pequeñas y medianas empresas es un trabajo en equipo, pues, "solo uniendo, nuestros talentos, estrategias, recursos, ideas y experiencias; trabajando hombro con hombro, estaremos en posibilidad de cumplir esta meta".

Es así como se creó el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, que busca fortalecer las cadenas productivas, además de ofrecer financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas. Qué permitirá a muchos mexicanos de escasos recursos una fuente de ingresos con su propio negocio. "Con los microcréditos vamos a lograr que quienes posean un proyecto, quienes tengan ideas y no tengan acceso al sistema financiero tradicional, que son la mayoría de los mexicanos y las mexicanas, puedan empezar un changarro que les vaya dando un poquito más de ingreso a su hogar y a su familia". Expuso el mandatario.<sup>17</sup>

Durante el presente sexenio, la base para echar a andar cualquier programa, escuchando a la sociedad, en el ámbito federal, estatal y local permitirá saber que es lo que necesita la gente para echar a andar su negocio, afirmó Luis Ernesto Derbez, Secretario de Economía. Y es que en teoría la idea de los microcréditos, es otorgar un préstamo a cualquier persona o grupo de personas que no tengan empleo o que quieran ampliar su negocio. "Con los microcréditos vamos a lograr que quienes posean un proyecto, quienes tengan ideas y no tengan acceso al sistema financiero tradicional, que son la mayoría de los mexicanos, puedan empezar un "changarro" que les vaya dando un poquito más de ingreso a su hogar y a su familia". Comentó el Secretario de Economía.

En entrevista televisiva, Luis Ernesto Derbez, explicó que a través de la colaboración de los Gobiernos Federal, Estatal y Municipal, además del apoyo del sector privado, fue posible acumular recursos importantes, para echar a andar este proyecto, recursos que se utilizarán principalmente en capacitación empresarial y financiamiento. "Así por cada peso que invierte el Gobierno Federal, las autoridades Locales aportan tres más. "Este es el primer desembolso grande para un apoyo al programa empresarial. Sin embargo, la cifra se incrementará año con año".<sup>18</sup>

<sup>17</sup> Conferencia. C'EPROPIE. 12 junio 2001.  
<sup>18</sup> Conferencia. C'EPROPIE. 12 junio 2001.

La Secretaría de Economía (SE) dio a conocer la creación del Consejo Consultivo del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME), como una instancia colegiada de participación ciudadana que emitirá opiniones sobre las acciones y proyectos productivos de dicho fondo.

Asimismo, impulsar la participación ciudadana en la instrumentación y ejecución de los programas a cargo del fondo; promover la participación de los sectores público, social y privado para el apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Proponer talleres, investigaciones, foros y seminarios que impulsen los proyectos productivos y coordinarse con el Consejo Consultivo Ciudadano de la Secretaría de Desarrollo Social y con otros organismos de los sectores público, social y privado, nacionales o extranjeros, en materia de apoyo a ese tipo de empresas.

Además se cuenta con los programas del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales; del FONAES y de los Programas de Desarrollo Productivo de la Mujer; de la Mujer Campesina, y de Banca Social y Microcréditos.

Al respecto, la directora del Programa de Microcréditos de la Secretaría de Economía, María del Carmen Díaz, explicó, " Consiste en dar pequeños créditos a los sectores que no tienen acceso a la banca comercial, a los sectores más vulnerables, más desprotegidos de nuestra sociedad para que con estas condiciones financieras puedan iniciar una pequeña empresa, lo que llamaremos una microempresa".<sup>19</sup>

Juan Bueno Torio, Subsecretario de economía, comentó: " Después de un análisis del plan de negocios de la persona viene el crédito, la autorización y la recuperación del crédito, los montos y los plazos son en función a la política que cada uno de ellos tenga, el gobierno Federal lo único que hará es revisar que lo hagan bien y se dé a las más de las personas posibles".<sup>20</sup>

Empresas microfinancieras son una buena opción para quienes no pueden acceder a los créditos bancarios, aunque también exigen mucha responsabilidad. La señora María Silva Montañó, microempresaria, relata que ella solicitó crédito en varios bancos, sin lograr obtener resultados positivos. " No me apoyaron porque no tengo con qué justificar pagos o ventas. Entonces acudí a una microfinanciera y ahí sí me hicieron un préstamo. Empecé con 4 mil pesos; como no fui morosa me prestaron 8 mil, cantidad que liquide, ahora me prestaron 12 mil, que utilice para comprar electrodomésticos".<sup>21</sup>

Una vez obtenido el crédito, en el caso de estas microfinancieras, se cobra un tanto por ciento de interés mensual.

Algunas de las instancias donde los empresarios puede obtener información y apoyo son:

<sup>19</sup> Conferencia, 12 febrero 2002.

<sup>20</sup> Idem. Pág. 15.

<sup>21</sup> Entrevista, 15 junio 2002.

**FMPYME. El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.**

**FONAES. Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad.**

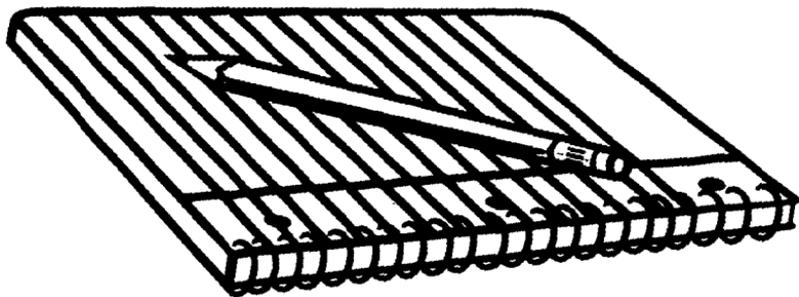
**FOMMUR. Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales.**

**NAFIN. Nacional Financiera.**

**FIBASOM. Fideicomiso del Programa de Banca Social y Microcréditos**

Siendo su objetivo principal de estas. Establecer un mecanismo de apoyos financieros que operen a favor de personas y grupos solidarios organizados de bajos ingresos que tradicionalmente no acceden a la banca comercial formal, pero que cuenten con capacidades productivas.

CONCLUSIONES.



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONCLUSIONES.

El principal reto que enfrenta México hoy en día es encontrar mecanismos que hagan posible la inclusión de gran parte de la población en el desarrollo. Actualmente, 26 millones de mexicanos viven en condiciones de extrema pobreza y 42 millones son considerados como pobres. Esto es, el 68 % de nuestra población se encuentra excluida de condiciones y posibilidades de desarrollo. La condición de pobreza resulta entonces un problema nacional que requiere de mecanismos innovadores que proporcionen caminos firmes y permanentes a fin de que un gran número de mexicanos inicie el camino hacia condiciones de vida digna y hacia una participación social, cultural, política y económica plena.

En estos mecanismos debe encontrarse la Micro y Pequeña Empresa, para contar con un sistema de clasificación de actividades económicas de tal modo que permita la localización de cualquier actividad o grupo de actividad de manera ágil. Su organización y estructura deben corresponder a un principio conceptual que permita tanto su operación como su interpretación.

Estas pequeñas unidades productivas son de la mayor importancia en nuestra economía, ya que emplean a una gran cantidad de personas y contribuyen con una buena parte del producto interno bruto nacional. Políticas económicas enfocadas a estos agentes tiene efectos multiplicadores en la generación de empleos y en el nivel de actividad económica, contribuyendo a fortalecer las bases de crecimiento. Una de las principales estrategias para lograr un crecimiento sostenido es la de potenciar las capacidades productivas de la población y que el crecimiento esté sustentado en la contribución productiva de la mayoría de la población.

Los fondos y programas creados por el Gobierno tienen una visión social y atendiendo la capacidad emprendedora de los individuos impulsará el diseño y operación de los proyectos tratando de facilitar el acceso a créditos. Este esfuerzo se debe en gran parte por el apoyo del Gobierno, la Secretaría de Economía y la cooperación de cámaras industriales mexicanas, las que permiten integrar a las instituciones públicas y privadas, ofrecer diversos programas, servicios y productos a favor de este tipo de empresas. Pero queda claro que esto no es gratuito ya que al ofrecer más atención a la microeconomía, lo que se busca es que estas empresas sean productivas pero también es una forma de tenerlas grabadas como unidades económicas para que aporten sus impuestos y cuotas para con las demás instituciones.

Para crear una industria nacional eficiente, se requiere una política de apoyo a la micro y pequeña industria, la cual sería también incongruente con el desarrollo del capitalismo. Las grandes empresas y consorcios tiene las bases para crecer, la Micro y Pequeña Empresa se desarrollan apenas en los márgenes, por esto en años pasados no se les tomaba en cuenta; Incluso se decía que no había industria nacional, pero nunca se tomo en cuenta la industria dependiente que se desarrolla, la verdaderamente nacional, porque su capital es de mexicanos, esta relegada a talleres y fabricas pequeñas.

Esta clasificación de las empresas, según criterios definidos, necesita un mayor impulso técnico, mayor asesoría legal, mayor financiamiento real a quien más lo necesite.

Una pequeña empresa con un número progresivo de obreros, pasó por las diferentes fases de la micro empresa: Artesanal, familiar, taller extrafamiliar, taller manufacturero, y así progresivamente. Pero como otras tantas otras pequeñas industrias, ese número creció no por un programado desarrollo sino por el crecimiento de la familia y por las relaciones extrafamiliares que de ahí se derivan.

Este crecimiento genera un conjunto de problemas que técnica y administrativamente no están capacitadas para resolver el micro y pequeño empresario.

El modelo artesanal y familiar chocea con frecuencia con un dilema: sostener ese carácter, con el que logra cubrir los gastos de subsistencia o intentar una cierta modernización. El gran reto de estas industrias es romper el círculo en que se sienten encerradas.

Las reformas fiscales, los procesos administrativos y burocráticos que ordena están pensados, una vez más, en función de la empresa y la nueva generación de banqueros. Es cierto que se multiplican también las instituciones de asesoría, como ya mostramos. Aún para conocer sus nombres y valorar su ayuda necesitan asesoría, tiempo y dinero.

Los microcréditos ofrecidos por el gobierno serán préstamos que oscilarán entre los cinco y los veinte mil pesos, y se otorgaran a aquellas personas que no tengan empleo o que quieran abrir o en su caso ampliar un negocio propio.

En México hay 4.2 millones de micronegocios y de ellos, más de la mitad, 2.5 millones, son negocios familiares que no están establecidos. Es decir, no cuentan con un local y se trata, principalmente, de ventas en mercados, tianguis, o en comercios ambulantes. Se encuentran, pues dentro de la economía informal.

Para solicitar uno de los microcréditos del programa que el gobierno pone a disposición, primero se debe establecer las posibilidades y los objetivos. De igual forma, hay que pensar en el tipo de mercado al que se va a dirigir, por ejemplo: si se va a vender algo, ¿A quién se lo va a vender? Y cómo se va a llegar a ese mercado.

Se debe considerar también la situación económica actual y su capacidad de resistencia, es decir, el tiempo que podrá aguantar antes de generar ganancias. Además hay que tomar en cuenta los impuestos que se tiene que pagar.

Iniciar un negocio no es tan fácil, lo mejor es asesorarse y no aventurarse a contratar un crédito para un negocio sin tomar en cuenta los riesgos.

Hay que recordar que muchos negocios han fracasado por falta de planeación, por no encontrarse ubicados adecuadamente y por la mala calidad de los productos o de los

servicios que se ofrecen, por Ignorar las necesidades de los clientes, o incluso, hay negocios que fracasan por desidia, porque se inician con mucho ánimo y después se van dejando.

Para iniciar un negocio propio hay que buscar asesoría, y no lanzarse a la aventura, contratar un crédito es contraer una deuda que después fracase o tenga éxito tendrá que pagar.

## **GLOSARIO DE TÉRMINOS, LEYES Y SIGLAS.**

### **Activos fijos.**

Son las propiedades, bienes o derechos que representan una inversión de capital. Ejemplo: maquinaria, equipo, casas, edificios y terrenos, equipo de transporte, mobiliario.

### **Ahorro.**

Lo que resta después del consumo.

### **Bancos.**

Son instituciones que tienen por objeto la prestación de servicio de banca múltiple y de crédito.

### **Capital.**

Es el patrimonio o aportación de una persona física o moral. En términos bancarios, principal de un crédito, es decir sin incluir los intereses u otro concepto que no sea el importe del préstamo.

### **Comercio.**

Acción y efecto de comprar y vender bienes en un mercado, con la finalidad de generar ganancias económicas.

### **Costos de operación.**

Cuando una empresa quiere conocer las modificaciones que tendrán los costos variables con motivo de los cambios que se van a producir por variación en los precios de ventas

### **Demanda.**

Es el conjunto de los productos o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir.

### **Empresa.**

Unidad de comercio industrial y comercial.

### **Precio de mercado.**

Precio al que se cotiza un título en el mercado de valores en un momento indicado.

### **Liquidez.**

Con referencia a mercados, una de las características deseables en una inversión y se refiere a la facilidad o dificultad para convertirla en efectivo.

### **Mercado.**

Conjunto de operaciones de compra y venta.

**Macroeconomía.**

Estudios de los sistemas económicos en su conjunto y a grandes rasgos tomando como base la microeconomía.

**Microeconomía.**

Estudio de la economía en función de las actividades de forma individual a través de los pequeños negocios familiares.

**LEYES.****-Ley de Comercio Exterior.**

Tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la productividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

**-Ley de la Propiedad Industrial.**

Esta ley tiene por objeto establecer las bases para que, en las actividades industriales y comerciales del país, tengan un lugar sistema permanente del perfeccionamiento de sus procesos y productos.

**-Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.**

La presente ley es de orden público y de interés social, sus disposiciones se aplican en toda la República y tienen por objeto fomentar el desarrollo de la microindustria y de la actividad artesanal mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último objeto.

**SIGLAS.**

**CESSP.** Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.

**ANIT.** Asociación Nacional de Industriales de la Transformación.

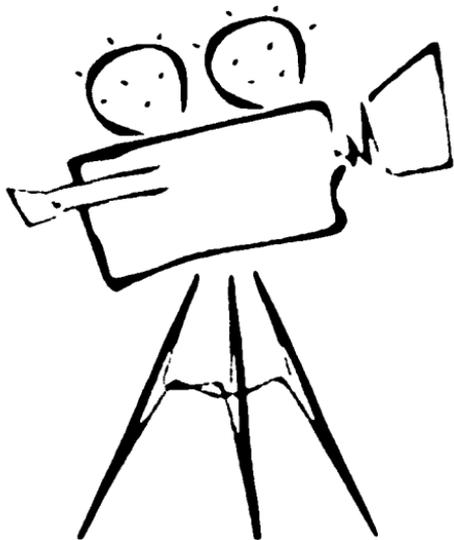
**CANACO.** Cámara Nacional de Comercio.

**CONCANACO.** Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

**CONCAMIN.** Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos.

**SIEM.** Sistema de Información Empresarial Mexicano.

Vídeo Producción.



**PRESUPUESTO.**

CONCEPTO	COSTO	IVA	TOTAL
<b>A. Personal de Producción</b>			
Asistente de Producción	510	76.5	586.5
<b>B. Personal Técnico</b>			
Camarógrafo	1,000.00	150	1,150.00
Asistente de Cámara	250	37.5	287.5
Iluminador	250	37.5	287.5
<b>C. Contenidos</b>			
Investigación Documental	850	127.5	977.5
Investigación de Campo	1,200.00	180	1,380.00
Fotocopias	480	72	552
Viajes de Investigación	360	54	414
Guión	1,500.00	225	1,725.00
Capturista	400	60	460
<b>D. Diversos</b>			
Musicalizador	330	49.5	379.5
<b>E. Material de Grabación</b>			
Cassettes vhs compac	750	112.5	862.5
Cassettes vhs	250	37.5	287.5
Cassettes DVC	300	45	345
<b>F. Gastos de Locación</b>			
Comidas	670	100.5	770.5
Transportes	2,000.00	300	2,300.00
<b>G. Edición y Post-Producción</b>			
Edición	2,500.00	375	2,875.00
Post-Producción	500	75	575
<b>E. Equipo Portátil</b>			
Cámara vhs compac	5,000.00	750	5,750.00

## PLAN DE PRODUCCIÓN

ACTIVIDAD	LUGAR	DÍA	HORA
1.- Grabaciones	Diversas locaciones	Marzo-Agosto	Variable
2.-Transfer de formato VHS compac a DVC	Centro de copiado	Septiembre	Variable
3.-Calificación del material	Centro de copiado	Octubre	Variable
4.-Grabación de voz en off	Cabina de edición	04 noviembre	Variable
5.-Edición electrónica	Cabina de edición	07 de noviembre al 17 de noviembre	Variable
6.-Post-Producción	Cabina de edición	12 de diciembre	Variable
7.-Transfer de DVC a VHS.	Cabina de edición	16 de diciembre	Variable

## **BREAK DOWN.**

### Día 1

12 de marzo del 2002.

Entrevista a Ismael Martínez. Microempresario.

Lugar. Interior de empresa.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

### Día 2

10 de marzo del 2002.

Entrevista a Mario Laborín. Director de NAFINSA.

Lugar. Auditorio de NAFINSA.

Equipo. Micrófono de ambiente.

### Día 3

22 de febrero del 2002.

Entrevista a Juan Bueno Torio. Subsecretario para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Lugar. Secretaría de Economía.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

### Día 4

12 abril del 2002.

Entrevista a Vicente Fox Quesada. Presidente de México.

Stock.

### Día 5

15 abril del 2002.

Entrevista a Fernando Morales. Director de microfinanciera.

Lugar. Calle.

Equipo. Micrófono de solapa.

Día 6

12 abril del 2002.

Entrevista a Vicente Fox Quesada. Presidente de México.  
Stock..

Día 7

03 mayo del 2002.

Entrevista a Juan Bueno Torio. Subsecretario de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.  
Lugar. Secretaría de Economía.  
Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

Día 8

16 diciembre del 2001.

Entrevista a Pedro Saucedo. Secretario de la Asociación Latinoamericana de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios.  
Lugar. Wall Trade Center.  
Equipo. Micrófono de ambiente y kit de iluminación.

Día 9

20 diciembre del 2001.

Entrevista a Juan Manuel Beltran. Director de Análisis Político COPARMEX.  
Stock.

Día 10

26 abril del 2002

Sondeo.  
Lugar. Oficinas.  
Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 11**

04 enero del 2002

Entrevista a Javier Moreno. Director adjunto COPARMEX.

Lugar. Oficinas COPARMEX.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 12**

11 marzo del 2002

Entrevista a Alfonso Dueñas. Presidente CANACOPE.

Stock..

**Día 13**

05 marzo 2002

Entrevista a Gerardo Arias. Microempresario.

Entrevista a Eduardo Nigo. Empleado.

Lugar. Empresa.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 14**

08 marzo del 2002

Entrevista a Virgilio Mena. Presidente de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

Lugar. Oficinas.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 15**

08 marzo del 2002

Entrevista a Alma Rosa Sánchez. Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

Lugar. Oficinas.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 16**

24 mayo del 2002

Entrevista a Mario Rodarte. Director del CEESP.  
Lugar. Oficinas.  
Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 17**

18 enero del 2002

Entrevista a Jorge Ramos. Periodista.  
Lugar. Calle.  
Equipo. Micrófono de solapa.

**Día 18**

14 febrero del 2002

Entrevista a Salvador López. Empresario.  
Entrevista a Alfredo Santos. Empresario  
Lugar. Oficinas.  
Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 19**

21 enero del 2002

Entrevista a Manuel Suarez. Economista.  
Lugar. Oficinas.  
Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

**Día 20**

26 marzo del 2002

Entrevista a Francisco Hernández. Microempresario.  
Lugar. Empresa.  
Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

Día 21

24 enero del 2002

Entrevista a Norberto Platas.

Lugar. Empresa.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

Día 22

29 marzo del 2002

Entrevista a Jorge Cervantes. Abogado Laboral.

Lugar. Oficinas.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

Día 23

11 febrero del 2002

Entrevista a Roberto Zapata. Presidente CANACO DF.

Stock.

Día 24

24 mayo del 2002

Entrevista a Luis Enrique Tovar y Silvia Montaña.

Microempresarios.

Stock.

Día 25

21 junio del 2002.

Entrevista a Sergio Sarmiento. Periodista.

Lugar. Oficinas.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

Día 26

18 agosto del 2002.

Entrevista Luis Soto y Miguel Soto.

Lugar. Empresa.

Equipo. Micrófono de solapa y kit de iluminación.

## ESCALETA.

Toma aérea de la UNAM.

Toma de edificios de la UNAM.

Imagen o logo de UNAM.

Imágenes de estudiantes en la ENEP ARAGÓN.

SONDEO. ¿Haz pensado en poner tú propio negocio?.

Reportaje de entrada.

Puente musical.

Entrevista. Líder de opinión. ¿Porqué la gente quiere tener su propio negocio?.

Entrevista. Empresario. ¿Cómo y porqué empezó a trabajar?.

Entrevista. Empresario. Narra sus experiencias.

Entrevista. Empresario. Comenta sus inicios.

Entrevista. Empresario. Narra sus problemas.

Entrevista. Empresario. Narra la falta de apoyos.

Entrevista. Empresario. Narra falta de apoyos financieros.

Entrevista. Burócrata. Opina sobre la escasez de créditos.

Entrevista. Burócrata. Comenta el apoyo del gobierno a empresas.

Entrevista. Presidente de México. Habla sobre los Micro y Pequeños Empresarios.

Entrevista. Coordinador de microfinanciera.

Entrevista. Líder de opinión. Opina sobre el actual gobierno.

Puente musical.

Entrevista. Empresario. Comenta los problemas con el gobierno.

Entrevista. Presidente de México. Habla sobre las obligaciones de las empresas.

Entrevista. Burócrata. Comenta las obligaciones de las empresas.

Entrevista. Burócrata. Comenta como legalizar los negocios.

Entrevista. Secretario de asociación para la pequeña empresa.

Entrevista. Burócrata. Comenta el poco interés por reglamentar los negocios.

Entrevista. Empresario. Habla sobre la corrupción.

Entrevista. Secretario de asociación para la pequeña empresa.

Entrevista. Líder de opinión. Opina sobre la corrupción.

Entrevista. Burócrata. Comenta sobre la corrupción.

Entrevista. Empresario. Habla sobre los sindicatos.

Entrevista. Empresario. Habla sobre el poder sindical.

Entrevista. Empresario. Habla sobre las experiencias con los trabajadores.

Entrevista. Burócrata. Da cifras de problemas laborales.

Entrevista. Empresario. Opina sobre la corrupción.

Entrevista. Líder empresarial. Comenta la ineficacia de las autoridades.

Entrevista. Empresario. Nos relata un problema laboral.

Entrevista. Burócrata. Habla sobre el porqué de la corrupción.

Puente musical.

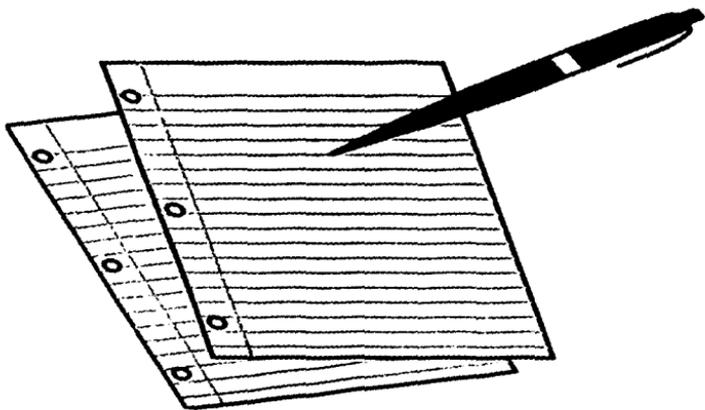
Entrevista. Experto en materia hacendaria.

Entrevista. Empresario. Opina sobre el pago de impuestos.

Entrevista. Economista. Opina sobre los factores fiscales.

Entrevista. Empresario. Habla sobre su perspectiva fiscal.  
Entrevista. Empresario. Comenta lo recortado de la economía.  
Entrevista. Empresario. Opina sobre los servicios.  
Entrevista. Abogado laboral. Habla sobre la ley laboral.  
Entrevista. Trabajador. Opina sobre su situación laboral.  
Entrevista. Empresario. Comenta las perspectivas laborales.  
Entrevista. Líder de opinión. Opina sobre la ley laboral.  
Puente musical.  
Entrevista. Empresario. Narra el robo a transportistas.  
Entrevista. Funcionario. Habla sobre la delincuencia.  
Entrevista. Empresario. Narra un robo.  
Entrevista. Presidente de México. Propone una nueva cultura empresarial.  
Entrevista. Secretario de asociación para la pequeña empresa.  
Entrevista. Líder de opinión. Opina sobre las empresas en el mundo.  
Entrevista. Empresario. Comenta si vale la pena.  
Entrevista. Empresario. Comenta el riesgo de trabajar por cuenta propia.  
Entrevista. Empresario. Reflexiona sobre sus comienzos.  
Entrevista. Empresario. Analiza su situación.  
Entrevista. Empresario. Analiza como inicio su negocio.  
Entrevista. Empresario. Reflexiona sobre los riesgos de iniciar un negocio.  
Puente musical.  
Toma aérea de la UNAM.  
Toma de edificios de la UNAM.  
Imagen o logo de UNAM.  
Imágenes de estudiantes en la ENEP ARAGÓN.  
Sondeo. ¿Haz pensado en poner tú propio negocio?.  
Reportaje de entrada.  
Puente musical.

GUIÓN.



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## GUIÓN LITERARIO.

El reportaje que aquí se presenta bajo el título de: "La micro y pequeña empresa en México", esta constituido fundamentalmente de tres partes o bloques determinados.

Muchas veces hemos escuchado como la gente se queja amargamente sobre su situación financiera y las diferentes problemáticas que hacen de su vida algo monótono, sin aparentemente cambio económico y social. Quién no ha escuchado aquella frase de "Cuando yo tenga mi negocio", y " cuando pueda me salgo de trabajar y a poner un negocio" " en mi negocio las cosas las haría así". Casi siempre en el mundo laboral tenemos conocidos que tienen ese anhelo de establecerse en el mundo del comercio, pero muy pocos de ellos saben realmente los riesgos y las problemáticas a las cuales se tendrán que enfrentar al comienzo de su aventura, es en si una auténtica odisea, que nunca alcanzan a percibir porque es más grande su sueño que la realidad.

En primera instancia tenemos la primer secuencia de entrevistas que tratan de las aspiraciones y sueños de las personas por tener un negocio propio; el cual les pueda dar un modo de vida mas desahogado y tratar de superarse por medio de un negocio propio. En entrevista con Sergio Sarmiento, él, nos da su opinión con respecto sobre el ¿porqué la gente busca liberarse de su trabajo?. Lo cual nos da pie para adentrarnos dentro de las experiencias que micros y pequeños empresarios tuvieron al comenzar su propio proyecto.

De esta forma nos trasladaremos a diferentes comentarios sobre las problemáticas que se pueden acarrear al abrir un establecimiento. Para ello, contaremos con entrevistas hechas a diferentes personajes como: Ismael Martínez, microempresario. Mario Laborin, Director de Nafinsa. Juan Bueno Torio, Subsecretario para la Micro y Pequeña Empresa. Vicente Fox, presidente de México. Fernando Morales, Coordinador de Microfinanciera. Juan Soto, empresario. Pedro Saucedo, Secretario de la Asociación de la Micro y Pequeña Empresa en Latinoamérica. Juan Manuel Beltran, Director de Copamex..

Los micro y pequeños empresarios día a día han sido objeto de muchos y variados obstáculos que han librado hábilmente durante muchos años, estos problemas han sido desde los más complicados hasta los más ridículos. ¿Quién habria de imaginar que un taller de costura necesita tener permiso de medio ambiente y que una cocina económica necesite licencia de desechos tóxicos?. Quienes ya están dentro del mundo comercial se han empeñado en salir adelante o bien fracasar en su intento ante tales contingencias, pero así ha sido por muchos años, muchos años que sólo se puede lograr con base a la reglamentación total o bien a la acostumbrada mordida y corruptela.

Nuestro segundo bloque se refiere a las diferentes problemáticas que agobian al microcomercio y como las diferentes dependencias gubernamentales no aportan gran ayuda ante el hecho innegable del apoyo para la microindustria, para ello contamos con varios testimonios de micro y pequeños empresarios. La gente que se anima a poner su propio negocio nos narra los problemas en que viven día a día y que los agobian. Para testificar dichos comentarios los hemos reforzado con la misma opinión de: Sergio Sarmiento. Javier Moreno, falta cargo. Joaquín Ortega, abogado laboral. Pedro Saucedo, Secretario de la Asociación de la Micro y Pequeña Empresa en Latinoamérica. Gerardo Arias,

microempresario. Virgilio Mena, Presidente de la Junta Federal de Arbitraje. Alma Rosa Sánchez, Secretaria General de la Junta Federal de Arbitraje. Mario Rodarte, Director del Ceesp. Salvador López, empresario. Manuel Suarez Mier, economista. Alfredo Santos, empresario. Francisco Hernández Microempresario. Jorge Cervantes, abogado laboral.

Existen demasiados factores que han hecho que la microeconomía mexicana este tan atascada y que los pequeños negocios estén sentenciados a permanecer como tales, o bien sentenciados a desaparecer junto con los sueños y dinero de quién los inicio. En nuestro recorrido veremos que el éxito vendrá después de mucho tiempo y después de mucho sacrificio y sobre todo, de más trabajo.

Para el tercer bloque obtendremos los datos sobre la poca ayuda que se tiene para este rubro de la economía, y de la importancia que tiene este sector para la vida económica del país, dichos datos son importantes ya que el actual gobierno ha puesto o implementado una serie de programas para apoyar a estos sectores, con la finalidad de ayudarles y crear una nueva ética, donde los buenos negocios no estén divorciados de las responsabilidades sociales. Para tal efecto tenemos la opinión de nuestros entrevistados. Dentro de este mismo bloque los empresarios nos dirán las conclusiones y lo que el microcomercio necesita para desarrollarse y mantenerse.

Guión Técnico.  
PROGRAMA: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO.

		VÍDEO	AUDIO
SEC.		FADE IN	FADE IN
1	3 seg.	Aérea de Universitaria.  Corte a:	FADE IN A MÚSICA. CD. ELECTROMIX.TRACK 3. SUBE. SE ESTABLECE Y FONDEA.
		Aérea de Universitaria.  Corte a:	Ciudad
2	3 seg.	Torre de Rectoría.  Corte a:	
3	3 seg.	Biblioteca Central.  Corte a:	
4	3 seg.	Escudo de la UNAM.  Disolvenca a:	
5	3 seg.	Patio de ENEP ARAGÓN.  Corte a:	
6	3 seg.	Estudiantes de la ENEP ARAGÓN.  Corte a:	
7	3 seg.	Grupo de estudiantes.	FADE OUT.

8	16 seg.	Disolvencia a: Edgar Sosa. Emplegado.	"Un poquito cansado, y a la vez, y a veces querer tirar la toalla pero allá afuera esta un poquito difícil, pero si me animaría poner mi propio negocio, sería una entrada más de dinero y a futuro lo piensas".
9	18 seg.	Corte a: Lucia Sandoval. Emplecada.	"Llegó un momento en que se hace tedioso, yo creo que muchos lo hemos pensado...(efecto de audio)...en mi caso si lo he pensado que es una de las salidas más viables que tenemos para mejorar económicamente en este país".
10	5 seg.	Corte a: Margarita Martínez. Emplecada.	"Lo he pensado mucho, y sólo me hace falta el capital".
11	8 seg.	Corte a: Arturo Avendaño. Emplegado.	"Por supuesto con el tiempo me gustaría poner un negocio".
12	17 seg.	Corte a: Ivette Velázquez. Emplecada	" A veces lo he pensado por que serias un poco más libre y el tiempo sería un poca más tuyo y pondrias tu horario y no estarías presionada, los fines de semana serian tuyos pero creo que no es tan fácil".
13	2 min.	Corte Directo a: Reportaje de microempresas. Material de Stock. Ad.Lib.Id.	VOZ EN OFF.

<p>Id.</p> <p>Disolvencia a: Gráfico. En México hay 4.2 millones de micronegocios. 2.5 son familiares y no cuentan con un local.</p>	<p>Los microcréditos ofrecidos por el gobierno serán prestamos que oscilarán entre los cinco y los 20 mil pesos, y se otorgaran a aquellas personas que no tengan empleo o que quieran abrir o en su caso ampliar un negocio propio.</p> <p>En México hay 4.2 millones de micronegocios y de ellos, más de la mitad, 2.5 millones, son negocios familiares que no están establecidos. Es decir, no cuentan con un local y se trata, principalmente, de ventas en mercados, tianguis, o de comercio ambulante. Se encuentran, pues, dentro de la economía informal.</p>
<p>Id.</p> <p>Disolvencia a: Gráfico. Para iniciar un negocio. ¿Con cuánto dinero cuenta? ¿Tipo de negocio? ¿Dónde se establecerá? ¿Necesitará ayuda?</p>	<p>Si usted ha pensado solicitar uno de los microcréditos del programa que el gobierno pondrá en marcha, deberá establecer primero sus posibilidades y sus objetivos.</p> <p>Para iniciar un negocio primero considere con cuánto dinero contará. Qué tipo de negocio quiere abrir. Dónde lo establecerá y si ¿necesitará ayuda?, Considere algún empleado, por ejemplo.</p>
<p>Disolvencia a: Gráfico. Para iniciar un negocio. ¿Tipo de mercado al que se va a dirigir?</p>	<p>Asimismo, debe pensar en el tipo de mercado al que se va a dirigir, por ejemplo: si va a vender algo, a quién se lo va a vender y cómo va a llegar a ese mercado.</p>

Disolvencia a:

Gráfico.

Para iniciar un negocio.

¿Situación económica actual?

¿Cuánto puede resistir antes de generar ganancias?

¿Impuestos que deben pagar?

Corte Directo a:

Id.

Id.

Considere también su situación económica actual y su capacidad de resistencia, es decir, el tiempo que podrá aguantar antes de generar ganancias. No olvide pensar en los impuestos que tendrá que pagar.

Iniciar un negocio no es fácil. Si usted ha pensado hacerlo asesórese, no se aventure a contratar un crédito para un negocio sin tomar en cuenta los riesgos.

Piense que muchos negocios han fracasado por falta de planeación, por falta de planeación, por no encontrarse ubicados adecuadamente, por la mala calidad de los productos o de los servicios que se ofrecen, por ignorar las necesidades de los clientes, o incluso, hay negocios que fracasan por desidia, por que se inician con mucho ánimo y después se van dejando.

Si usted ya se decidió a iniciar su propio negocio busque asesoría, no se lance a la aventura, contratar un crédito es contractar una deuda que después tendrá que pagar.

FADE IN MÚSICA.CD.  
ELECTROMIX.TRACK 3. SUBE. SE  
ESTABLECE Y FONDEA.

Disolvencia a:

Collase de gente trabajando.

Sobreimposición de título:  
"La micro y pequeña empresa en México".

14

16 seg

			FADE OUT, MÚSICA.
15	21 seg.	Corte Directo a: Sergio Sarmiento Periodista.	"La gente esta buscando actualmente independizarse de los trabajos y empleos tradicionales por una razón muy sencilla, si hay empleo, los empleos son muy mal pagados, y la gente sabe que si pone su propio negocio por muy mal que le vaya puede ganar 2 o 3 veces más de lo que gana con un empleo tradicional".
16	15 seg.	Corte a: Miguel Soto. Pequeño empresario.	"Fue cuando iba al CCII, me vi en la necesidad de trabajar y anduve en varios trabajos pero en ninguno me satisfecho y empecé a formar un pequeño negocio entre mis hermanos y yo".
17	13 seg.	Corte a: Luis Soto. Pequeño empresario.	"Empezamos hace 7 o 8 años en la casa de mi mamá en un pequeño patiesito fabricando 3 o 4 salas a la semana...empezamos haciendo 3 a 5 salas".
18	5 seg.	Puente de gente trabajando.	SONIDO AMBIENTE.
19	8 seg.	Corte a: Norberto Platas. Microempresario.	"Este negocio lo acabo de poner, tiene de diciembre para acá, de los primeros meses si la vi difíciles, no tenía créditos, empecé a perder trabajos; la gente después te va conociendo, pase seis meses y esto va creciendo poco a poco".

20	18 seg.	Corte a: Miguel Soto. Pequeño empresario.	"Tuvimos la necesidad de empezar este negocio, se inicio primero en la casa con un promedio de 2 salas, poco a poco se fue haciendo el capital y de ahí fuimos creciendo hasta llegar ahorita. Pues estos años yo creo que si hubiera un poquito de apoyo de algunas instituciones del gobierno se crecería un poquito más".
21	4 seg.	Puente gente trabajando.	SONIDO AMBIENTE.
22	9 seg.	Disolvencia a: Gráfico. Precios Interés Tienda Banco	"Yo recurrí a varios bancos que no me prestaron porque no tengo con que comprobar pagos, ventas y no me dieron el apoyo".  FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
23	4 seg.	Wipe a: Ismael Martínez. Pequeño empresario.	"No hay créditos, los créditos son muy escasos, créditos muy caros".  FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
24	9 seg.	Wipe a: Mario Laborin. Dir.NAFINSA.	"La banca de desarrollo actualmente presenta un rezago histórico, tenemos mucho por hacer, nos hemos venido cayendo muy fuertemente en los últimos 30 años".

25	35 seg.	<p>Wipe a:  Juan Bueno Torio. Subsrío.  Para la micro, pequeña y mediana empresa.  Gráfico.  Precios interés  Tienda banco</p>	<p>FADE IN. EFECTO DE LASER.  FADE OUT.</p> <p>"La banca de desarrollo de nuestro país ya instruyó fondos para que empiece a afluir los créditos, para las pequeñas empresas, créditos que ya tiene que afluir...hay esquemas de garantías complementarias para las empresas que no reúnan las garantías suficientes, para que las empresas puedan tener acceso al crédito".</p>
26	21 seg.	<p>Wipe a:  Vicente Fox. Presidente de México.  Material Stock. Efecto de cine.</p>	<p>FADE IN.EFECTO DE LASER.  FADE OUT.</p> <p>"Con los microcréditos se va a lograr que quienes posean un proyecto, quienes tengan ideas y no tengan acceso al sistema de financiamiento tradicional, que son la mayoría de los mexicanos y mexicanas, puedan empezar un "changarro", que les vaya dando un poquito de mas ingresos a su familia y a su hogar".</p>
27	16 seg.	<p>Wipe a:  Fernando Morales.  Coord. Microfinanciera.</p>	<p>FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.</p> <p>"El programa que se esta llevando acabo ahorita, el programa de Fox tiene esa característica de no dar nada gratis...no quiere que la persona viva del subsidio haciendo interminable la cola de personas pidiendo dinero para nunca pagar".</p>
			<p>FADE IN.EFECTO DE LASER.  FADE OUT.</p>

28	30 seg.	<p>Wipe a:  Sergio Sarmiento. Periodista.  Gráfico.  Periodo para abrir un negocio.  Lugar estado días  28 Morelos 78 días  29 Guanajuato 79 días  30 Coahuila 80 días  31 Zacatecas 81 días  32 DF 88 días</p>	<p>"El gobierno del presidente Fox ha hecho muchos discursos acerca de la necesidad de apoyar a la micro y pequeña empresa...habia todo un apoyo a los llamados changarros son fundamentalmente micro empresas; La realidad hasta este momento, yo sé que el gobierno de Vicente Fox es muy joven hasta este momento no hemos pasado de lo que son los discursos a lo que serian las acciones concretas siguen siendo muy difícil establecer micros y pequeñas empresas".</p> <p>FADE IN MÚSICA. CD.  ELECTROMIX.  TRACK 5, SUBE, SE ESTABLECE Y FONDEA.</p>
29	10 seg.	<p>Corte a puente musical.</p>	
30	11 seg.	<p>Corte a:  Luis Soto.  Pequeño empresario.</p>	<p>"En este tipo de negocios, hay mucho coyote o mucho que vienen a pedirte mochada o algo de dinero".</p>
31	31 seg.	<p>Corte directo a:  Gráfico de moneda girando.</p> <p>Corte directo a:  Vicente Fox.  Presidente de México.  Material Stock. Efecto de cine.</p>	<p>FADE IN. SONIDO MONEDA GIRANDO.FADE OUT.</p> <p>"Buscamos una nueva ética, donde los buenos negocios, no estén divorciados de las responsabilidades social que todos los empresarios tienen frente al país".</p>

			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
32	11 seg.	Wipe a: Alfonso Dueñas. Pdte. CANACOPE. Material Stock.	"Pero están desplazando a la micro, pequeña empresa. Están cerrando farmacias, están cerrando abarrotes y eso es grave".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
33	26 seg.	Wipe a: Juan Buco Torio. Subsrio. Para la micro pequeña y mediana empresa. Gráfico. Logos de dependencias gubernamentales.	"No están registrados ni en Hacienda, ni en el Seguro social, ni en ningún lado, eso es lo que tenemos que identificar para irlos haciendo mejorar en su gestión empresarial y a través de estos mecanismos irlos metiendo a la legalidad, esa es parte de lo que tenemos que hacer, sacarlos de la economía ilegal a una legal".
34	20seg.	Disolvencia a: Pedro Saucedo. Srio. para la micro, pequeña y Mediana empresa en Latinoamérica.	"Necesitamos de una profunda reforma a la tramitología, pero también necesitamos un periodo de tregua que nos permita regularizar de todos los trámites oficiales sin el pago de multas y otros recargos".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
35	20 seg.	Wipe a: Juan Manuel Beltran. Dir. Jurídico COPARMEX. Material de Stock.	"Los pequeños empresarios son quienes se ven forzados a entregar dádivas y sobornos, pues en ese sector se carece de asesoría para realizar trámites sin recurrir a la mordida".

36

14 seg.

Corte a:  
Miguel Soto.  
Pequeño empresario.

"Nosotros plenamente no estamos con nuestros papeles al 100% ya que se requieren muchos tramites, mucha bronca y ya que muchas veces no se tiene ni el tiempo, ni el dinero para todo el trámite".

Corte Directo a:  
Gráfico de moneda girando.

FADE IN. SONIDO MONEDA GIRANDO.FADE OUT.

37

14 seg.

Disolvencia a:  
Pedro Saucedo.  
Srío. Para la micro, pequeña y mediana empresa en Latinoamérica.

"Para abrir un pequeño negocio en el DF. Es un verdadero viacrucis...en el DF todavia no operan los inspectores pero a través de visitas extraordinarias se clausuran multitudes de pequeños negocios".

FADE IN.EFECTO DE LASER.  
FADE OUT.

38

41 seg.

Wipe a:  
Sergio Sarmiento.  
Periodista.

"La enorme mayoría de las empresas sobre todo micro y pequeñas trabajan fuera de la ley porque tenemos un exceso de burocracia en nuestro país ...en otros países del mundo uno se tarda 2 días en establecer una empresa, dos días es todo lo que se necesita, en México un se puede llevar 2 ó 3 o hasta mas meses en establecer una empresa y muchas veces estos tramites que se establecen para estas empresas son tan excesivos que mucha gente prefiere simple y sencillamente no llevarlos a cabo y no lo hace".

TESIS CON  
FALLA DE CARGEN

39	12 seg.	<p>Corte Directo a:          Javier Moreno.          Dir. Adjunto COPARMEX.          Material de Stock.          Gráfico.          Lugar en transitología.          DF 32 en el 2000 y 2001.</p>	<p>"Yo creo que depende de las características de la zona y de la empresa, desgraciadamente los pequeños empresarios son los que más sufren estos problemas, porque no tiene los recursos para pagar asesores que les lleven adelante un trámite sencillo".</p>
40	20 seg.	<p>Corte a:          Miguel Soto.          Pequeño empresario.          Gráfico.          Sindicatos fantasma.</p>	<p>"Con Concierno a los sindicatos, vino un sindicato x de los denominados charros y me pidieron 500 pesos, la cual no tenía esa cantidad en el momento y él me dio a entender que podríamos manejar otra cuota e inclusive no nada mas los sindicatos sino otras instituciones.... El tipo del sindicato me dijo que si no tenía dinero no me preocupara que yo pusiera mi cuota".</p>
41	8 seg.	<p>Corte a:          Gerardo Arias.          Microempresario</p>	<p>"Y le digo, oiga es que no entiendo, nada más somos dos, mi mujer y yo, todavía no producimos nada, esta vacío el terreno".</p>
42	25 seg.	<p>Corte a:          Luis Soto.          Pequeño empresario.</p>	<p>El problema básicamente cuando le piden trabajo uno, en cuestión a nosotros nos paso una vez, cuando les damos trabajo a 2 señoras una semana, y a la semana teníamos una demanda por cuestiones laborales que tenían conmigo 2 años, lo cual era falso...esto sucedió en varias vueltas".</p>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

43	14 seg.	Corte a: Virgilio Mena Pdte. J.Fed. de Arbitraje.	"La capacidad instalada de la junta, es para atender del orden de 36 mil procesos o juicios por año, sin embargo hoy manejamos más de 100 mil asuntos aquí en la junta".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
44	25 seg.	Wipe a: Gerardo Arias. Microempresario.	"ya viene todo ahí, ya no le dan chance a uno de nada, de nada".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
45	5 seg.	Wipe a: Mario Rodarte. Dir. CEESP.	"Si creo que están cerrando todo y eso es malo porque le venden".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
46	12 seg.	Wipe a: Luis Soto. Pequeño empresario.	"Al acudir a conciliación y arbitraje las personas de ahí, los licenciados nos dijeron que de todas formas cual fuese la situación ibas a perder y que mejor pagaras de una vez y así de tal manera".
		Corte Directo a: Gráfico de moneda girando.	FADE IN. SONIDO MONEDA GIRANDO. FADE OUT.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

47	28 seg.	<p>Disolvencia a: Alma Rosa Sánchez. Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.</p>	<p>"La corrupción no es tanto dentro de la Junta, hay muchos abogados que se dicen abogados y que se conocen como coyotes...Por ahí dicen que la justicia tardía se convierte en injusticia...Por la misma carga de trabajo, los aparatos no funcionan como debieran, a veces se sobrecalientan las impresoras, a veces se traban las computadoras".</p>
48	44 seg.	<p>Cuadro congelado del rostro de la entrevistada.</p>	<p>FADE IN. EFECTO CHUSCO. FADE OUT.</p>
49	12 seg.	<p>Disolvencia a: Situación de pregunta y Respuesta.</p>	<p>"Señorita, buenos días, necesito hacer mi declaración anual, pero no sé, que tengo, ni idea de que es lo que tengo que hacer...que presento pagos provisionales...que necesito traer para...sus recibos de honorarios, gastos para reducir impuestos".</p>
50	6 seg.	<p>Corte Directo a: Jorge Ramos. Periodista.</p>	<p>"Hay quienes piensan que la Secretaría de Hacienda el pago de impuestos en México, son una cárcel que todos los contribuyentes quisieran evadir, sobre todo ahora que las nuevas disposiciones fiscales son tan complicadas".</p>
			<p>FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.</p>
		<p>Wipe a: Salvador López. Empresario.</p>	<p>"yo creo que esta reforma es veneno para las pequeñas y medianas empresas".</p>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

51	6 seg.	Wipe a: Mantuel Suaréz. Economista.	FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
52	22 seg.	Wipe a: Alfredo Santos. Empresario.	FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
53	7 seg.	Corte a: Luis Soto. Pequeño empresario.	"Lo que nosotros como empresario, y yo diría como sociedad queríamos de la reforma eran 4 cosas, que no se lograron: uno, simplificación, seguridad jurídica, no fomenta la inversión, al contrario que cada vez hubiese más gente que pagará impuestos".
54	34 seg.	Corte Directo a: Gráfico de moneda girando.	FADE IN. SONIDO MONEDA GIRANDO. FADE OUT.
		Disolvencia a: Francisco Hernández. Microempresario. Gráfico. Propuestas de reforma. -Horarios flexibles. -Contratos claros. -Facilidad a micro y pequeñas empresas. -No al escalafón por antigüedad -Acotar poder Sindical.	"El costo de la energía eléctrica es muy cara, en nuestro país producto de la ineficacia de la empresa que la genera; segundo, la miscelánea fiscal esta engorrosa, que el simple hecho de presentar la declaración para pagar impuestos nos cuesta mucho dinero que repercute directamente en los costos... Nosotros hemos propuesto infinidad de ocasiones la posibilidad de pagar el salario directo, que eso le permitiría al

TERCIA CON  
 FALLA DE ORIGEN

55 19 seg. Corte a:  
Jorge Cervatas.  
Abogado laboral.  
Gráfico.  
Reforma laboral.

trabajador aumentar su poder adquisitivo y a nosotros eliminar una serie de costos".

"La Ley Federal del Trabajo establece las condiciones mínimas con las cuales se debe de dar una relación laboral...Es no aferrarse o no limitarse exclusivamente al respecto de una conquista sindical sino ver el entorno completo del trabajador y cual es lo que más le beneficia a él".

56 44 seg. Corte a:  
Eduardo Nigo.  
Empleado.

"Desde muy pequeño he trabajado en esto de las salas y en todas partes se paga así de destajo, es por lo que yo haga y se gana bien aunque no tengas otras prestaciones. En otras partes se paga poco pero con todas prestaciones, pero aquí uno gana lo que quiere".

57 7 seg. Corte a:  
Gente trabajando.

FADE IN. SONIDO AMBIENTE.  
FADE OUT.

58 4 seg. Corte a:  
Eduardo Nigo.  
Empleado.

"¿Con cuál te quedas?...Con el sueldo de destajo".

Corte Directo a:  
Gráfico de moneda girando.

FADE IN. SONIDO MONEDA  
GIRANDO. FADE OUT.

Corte a:  
Miguel Soto.  
Pequeño empresario.

"Yo creo que si tuviéramos apoyo de las instituciones bancarias y gubernamentales, sería mucho mejor y uno pudiera darle mejor trabajo a los trabajadores".

60	35 seg.	Corte a: Sergio Sarmiento. Periodista. Gráfico. Mapa de México y dinero.	"La micro y pequeña y mediana empresa son extraordinariamente importantes para cualquier economía en el mundo, no sólo para México... porque es tan importante para nuestro país el desarrollar micro, pequeñas y medianas empresa, es porque esta es la manera adecuada de generar los empleos que la mayoría de los Mexicanos estamos buscando".
61	35 seg.	Disolvencia a puente musical.	FADE IN A MÚSICA, CD 4. TRACK 4.
62	11 seg.	Disolvencia a: Miguel Soto. Pequeño empresario.	"En ocasiones nos pasamos muchas veces con sacrificios para hacer la mercancía y por cualquier cosa, o motivos, nos han asaltado varias veces".
63	13 seg.	Corte a: Roberto Zapata.	"Si mal no recuerdo se está denunciando un veintitantos por ciento de los delitos que afectan exclusivamente al comercio, es indudablemente un elemento que genera pavor".
64	28 seg.	Corte a: Miguel Soto. Pequeño empresario.	"En una ocasión íbamos a entregar la mercancía rumbo a Toluca por constituyentes y nos intercepto un carro, un spirit negro, con 4 sujetos fuertemente armados, nos bajaron de la camioneta son subieron a su carro y ellos se llevaron la camioneta llena de mercancía a nosotros nos llevaron en su carro rumbo a Cuernavaca".

		Corte a: Gráfico de moneda girando.	FADE IN. SONIDO MONEDA GIRANDO. FADE OUT.
65	22 seg.	Corte a: Vicente Fox. Presidente de México. Material de Stock efecto de cine.	"La consolidación de nuestras micros, pequeñas y medianas empresas, es ciertamente un trabajo de equipo, sólo uniendo nuestros talentos, ideas y experiencias, trabajando hombro con hombro lograremos nuestras metas".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
66	24 seg.	Wipe a: Pedro Saucedo. Srío. Para la micro, pequeña y mediana empresa en Latinoamérica.	"Yo creo que todos como mexicanos hacemos todo a vapor...primero abro después vendo, y en cuanto tenga oportunidad voy regulando, y cuando hacemos la solicitud pues los requisitos, pues casi nadie los cumple...al iniciar un negocio".
			FADE IN.EFECTO DE LASER. FADE OUT.
67	23 seg.	Wipe a: Sergio Sarmiento. Periodista. Gráfico. Número de empresas en México.	"Si es verdad, muchas microempresas se establecen y después acaban siendo ser cerradas, pero esto ocurre en todas las empresas y en todos los países, establecer una empresa es una siempre es una aventura siempre se esta arriesgándose a que el dinero que esta metiendo en la empresa pueda perderse definitivamente...muchas de las microempresas que se establecen en México van a quebrar".

TESIS COM  
FALLA DE ORIGEN

68

25 seg.

Disolvencia a:  
Luis Soto.  
Pequeño empresario.

"Dados todos los problemas que tiene uno tenemos aquí varias personas trabajando aquí, 25 a 30 personas y eres el sustento de cada uno de ellas...tiene que ver o echarle ganas, porque si uno se va a la quiebra afectara muchas personas a 30 familias que tienen familia y esposas por eso es que los problemas los tienes que hacer a un lado y le tienes que echar un poquito mas de ganas".

Corte a:  
Gráfico de moneda girando.

FADE IN. SONIDO MONEDA GIRANDO. FADE OUT.

69

12 seg.

Disolvencia a:  
Miguel Soto.  
Pequeño empresario.

"Muchas veces yo me he preguntado si vale la pena, la pena ser un pequeño fabricante... la pena ser pequeño empresario pero se sufre mucho. Si vale la pena".

70

5 seg.

Corte a:  
Luis Enrique Tovar.  
Microempresario.  
Material de Stock.

"Y paso por nuestra mente, sabes mejor vamos a dedicarnos a otra cosa".

71

19 seg.

Corte a:  
Luis Soto.  
Pequeño empresario.

"A veces me pongo aquí en las noches aquí donde estamos y me pongo a pensar, si vale la pena todo, todo, todo lo que sufre uno y pero yo pienso que si debe valer la pena, porque es algo muy regocijaste que la gente te vea que te has superado al 100%".

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

72	16 seg.	Corte a: Gerardo Arias. Microempresario.	"Yo no en lo personal, no requiero que me regalen nada, ni que me den dinero, ni que me apapachen, yo lo único que necesito es que me quiten un poquito de piedras en el camino".
73	6 seg.	Corte a: Norberto Platas. Microempresario.	"Pues sí, dicen que el que no arriesga no gana...y hay que arriesgar para ganar".
74	90 seg.	Disolvencia a puente musical.  Sobreimposición de título. "la micro y pequeña empresa en México"	FADE IN. MÚSICA. TRACK. 12. CD 2.
75	4 seg.	Disolvencia a: Gráfico. "Por amor a mí México".	FADE OUT.
76	27 seg.	Disolvencia a: Cortinilla de entrada.  FADE OUT.	FADE IN A MÚSICA. CD. ELECTROMIX.TRACK 3. SUBE, SE ESTABLECE Y FONDEA.  FADE OUT.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### GUIÓN DE EDICIÓN

NO.KCT	Localización	Descripción	T. Parcial	T. Total
9 00 00.20		Toma aerea de C.U.	0.03	0.03
9 00.00.40		Toma aerea de C.U.Dos.	0.03	0.06
9 00.00.56		Tilt Down Torre de Rectoría	0.03	0.09
9 00.01.12		Full Shot Biblioteca Central.	0.03	0.12
9 00.02.23		Full Shot Logo UNAM.	0.03	0.15
11 00.06.00		Big Close Up Explanada Periodismo Aragón.	0.03	0.18
11 00.08.23		Close Up Explanada Periodismo Aragón.	0.03	0.21
11 00.11.31		Plano Americano estudiantes.	0.03	0.24
11 00.15.34		Full Shot estudiantes.	0.03	0.27
4 00.03.00		Close Up Entrevistado.	0.16	0.43
4 00.04.12		Close Up Entrevistado.	0.18	1.01
4 00.06.45		Close Up Entrevistado.	0.05	1.06
4 00.08.11		Close Up Entrevistado.	0.08	1.14
4 00.10.00		Close Up Entrevistado.	0.17	1.31
9 00.02.00		Video reportaje en off	2	3.31
1 00.23.00		Puente Musical.	0.16	3.47
8 00.03.56		Entrevista con Sergio Sarmiento	0.21	4.08
1 00.15.20		Entrevista con Miguel Soto. Empresario	0.15	4.23
1 00.04.21		Entrevista con Luis Soto. Empresario.	0.13	4.36
6 00.11.00		Entrevista con Norberto Platas. Empresario	0.8	4.44
1 00.17.35		Entrevista con Miguel Soto. Empresario	0.18	5.02
6 00.21.17		Entrevista con Silvia Montaña. Empresaria	0.11	5.13
6 00.02.17		Entrevista a Ismael Martínez. Microempresario	4	5.17
5 00.14.48		Entrevista a Mario Laborin. NAFINSA	9	5.26
4 00.30.09		Entrevista a Juan Bueno Torio. Subsecretario	35	6.01
11 00.04.00		Entrevista a Vicente Fox. Presidente de México	21	6.22
2 00.23.32		Entrevista a Fernando Morales. Dir. Microfinanciera	16	6.38
8 00.05.21		Entrevista a Sergio Sarmiento. Periodista	30	7.08
1 00.06.54		Entrevista a Luis Soto. Empresario	0.11	7.19
00.06.03		Entrevista a Vicente Fox. Presidente de México	0.31	7.51
5 00.16.14		Entrevista a Alfonso Dueñas. Pdlte. CANACOPE	0.11	8.02
4 00.24.21		Entrevista a Juan Bueno Torio. Subsecretario	0.26	8.28
1 00.34.39		Entrevista a Pedro Saucedo. Srio de Asociación	0.2	8.48
5 00.08.42		Entrevista a Juan Beltran. COPARMEX	0.2	9.08
1 00.20.34		Entrevista a Miguel Soto. Empresario	0.14	9.22
3 00.30.11		Entrevista a Pedro Saucedo. Srio de Asociación	0.19	9.41
8 00.08.51		Entrevista a Sergio Sarmiento. Periodista	0.41	10.22
5 00.23.21		Entrevista a Javier Moreno. Falta cargo	0.12	10.34
1 00.19.52		Entrevista a Miguel Soto. Empresario	0.2	10.54
10 00.12.57		Entrevista a Gerardo Arias. Microempresario	0.8	11.02
1 00.09.19		Entrevista a Luis Soto. Empresario	0.25	11.27
10 00.14.37		Entrevista a Virgilio Mena. Burocrata	0.14	11.41
10 00.16.25		Entrevista a Gerardo Arias. Microempresario	0.11	11.52
5 00.31.31		Entrevista a Mario Rodarte. Dir. CEESP	0.5	11.57
1 00.13.12		Entrevista a Luis Soto. Empresario	0.12	12.09
10 00.20.31		Entrevista a Alma Rosa. Burocrata	0.28	12.37
12 00.03.03		Nat sound de impuestos	0.44	13.21
12 00.06.02		Entrevista a Jorge Ramos. Periodista	0.12	13.33

7 00.03.09	Entrevista a Salvador López, Empresario	0.6	13.39
7 00.09.56	Entrevista a Manuel Suarez, Economista	0.6	13.45
7 00.16.23	Entrevista a Alfredo Santos, Empresario	0.22	14.07
1 00.22.17	Entrevista a Luis Soto, Empresario	0.7	14.14
7 00.15.14	Entrevista a Francisco Hernández, Empresario	0.34	14.48
10 00.16.19	Entrevista a Jorge Cervantes, Abogado Laboral	0.19	15.07
10 00.36.34	Entrevista a Eduardo Nigo, Trabajador	0.44	15.51
1 00.27.45	Entrevista a Miguel Soto, Empresario	0.7	15.58
8 00.13.47	Entrevista a Sergio Sarmiento, Periodista	0.2	16.18
14	Puente musical "el barzón"	0.35	16.53
1 00.34.22	Entrevista a Miguel Soto, Empresario	0.11	17.04
5 00.05.56	Entrevista a Roberto Zapata, Presi. CANACO	0.13	17.17
1 00.36.34	Entrevista a Miguel Soto, Empresario	0.28	17.45
11 00.08.57	Entrevista a Vicente Fox, Presidente de México	0.22	18.07
3 00.13.14	Entrevista a Pedro Saucedo, Srio de Asociación	0.24	19.31
8 00.18.35	Entrevista a Sergio Sarmiento, Periodista	0.23	19.54
1 00.11.01	Entrevista a Luis Soto, Empresario	0.25	20.19
1 00.31.09	Entrevista a Miguel Soto, Empresario	0.12	20.31
8 00.10.00	Entrevista a Luis Tovar, Microempresario	0.5	20.36
1 00.08.06	Entrevista a Luis Soto, Empresario	0.19	20.55
10 00.14.13	Entrevista a Gerardo Arias, Microempresario	0.16	21.11
3 00.25.39	Entrevista a Norberto Platas, Microempresario	0.6	21.17
1 00.12.00	Puente musical.	1.05	22.22
9 00.00.20	Toma aerea de C.U.	0.03	22.25
9 00.00.40	Toma aerea de C.U.Dos.	0.03	22.28
9 00.00.55	Tilt Down Torre de Rectoría	0.03	22.31
9 00.01.12	Full Shot Biblioteca Central.	0.03	22.34
9 00.02.23	Full Shot Logo UNAM.	0.03	22.37
11 00.05.00	Big Close Up Explanada Periodismo Aragón.	0.03	22.4
11 00.08.23	Close Up Explanada Periodismo Aragón.	0.03	22.43
11 00.11.31	Plano Americano estudiantes.	0.03	22.46
11 00.15.34	Full Shot estudiantes.	0.03	22.49

## OBSERVACIONES.

A lo largo del trabajo nos encontramos con distintas problemáticas en cuanto a funcionalidad y realización del vídeo. Una de ellas y tal vez la más importante fue la de trabajar sólo en la realización del proyecto, ya que resulta demasiado complicado ser el investigador, camarógrafo, iluminador, productor y reportero.

Claro ejemplo de lo que comentamos es la realización de las entrevistas, que muy lejos de pensar que esto puede hacerse fácilmente puede resultar lo más complicado de la producción de un vídeo. Complicado puesto que a la hora de instalar las luces y el equipo no hay presión, sin embargo, cuando se ésta frente al entrevistado y llega la hora de hacer las preguntas, lo primero que le viene a la mente a uno es ¿saber si la cámara esta bien puesta? o ¿si las luces no están muy bajas o fuertes?. Cómo consecuencia no se concentra ni en una cosa, ni en la otra, y acaba uno por desaprovechar los mejores comentarios de los entrevistados.

Al grabar se puede percibir como la gente se impresiona y se pone nerviosa ante un aparato tan noble como lo puede ser la cámara, es indiscutible aquella frase de "tiene más poder una cámara que una pistola". Dentro del vídeo existen entrevistas ilustradas, que no se quisieron dejar fuera del trabajo por considerarse importantes, dichos errores de grabación fueron originados por la falta de experiencia.

Encontramos al principio y al final de nuestro trabajo, gráficos con diferentes cifras sobre la cantidad de Micros y Pequeñas Empresas en México, datos que no concuerdan por la misma naturaleza de la investigación y por la razón que se explica dentro de la investigación escrita. De igual forma se cuenta con material de apoyo que fue conseguido de TV AZTECA y de CEPROPIE. Es conveniente señalar que dentro de vídeo no contamos con agradecimientos por la falta de tiempo en la edición. Sin embargo, se agregaron dentro del trabajo escrito.

Por último podríamos destacar que la idea de este trabajo, no es tener un vídeo y un trabajo escrito de las mismas características, los trabajos que presentamos son complementarios uno del otro.